

Isengard, Bettina; Schneider, Thorsten

Working Paper

Die Einstellung zum Euro : eine empirische Analyse mit Daten des Sozioökonomischen Panels (SOEP)

DIW Discussion Papers, No. 316

Provided in Cooperation with:

German Institute for Economic Research (DIW Berlin)

Suggested Citation: Isengard, Bettina; Schneider, Thorsten (2002) : Die Einstellung zum Euro : eine empirische Analyse mit Daten des Sozioökonomischen Panels (SOEP), DIW Discussion Papers, No. 316, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW), Berlin

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/18052>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Diskussionspapiere

316

Bettina Isengard und
Thorsten Schneider

Die Einstellung zum Euro.
Eine empirische Analyse mit Daten des
Sozio-oekonomischen Panels (SOEP)

Berlin, Dezember 2002



DIW Berlin

Deutsches Institut
für Wirtschaftsforschung

Die in diesem Papier vertretenen Auffassungen liegen ausschließlich in der Verantwortung des Verfassers und nicht in der des Instituts.

DIW Berlin
Deutsches Institut
für Wirtschaftsforschung
Königin-Luise-Str. 5
14195 Berlin
Tel. 030 897 89-0
Fax 030 897 89-200
www.diw.de

ISSN 1619-4535

Die Einstellung zum Euro.

Eine empirische Analyse mit Daten des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP)

The Attitude towards the Euro.

An Empirical Study based on the Data of the German Socio-Economic Panel (GSOEP)

von Bettina Isengard und Thorsten Schneider

Zusammenfassung

In der Bundesrepublik Deutschland ist der Anteil der Personen, die sich im Zusammenhang mit der Einführung des Euro sorgen, hoch. Welche individuellen Eigenschaften das Vorliegen dieser Sorgen beeinflussen und wie diese sich im Zeitverlauf entwickeln, ist Gegenstand der Arbeit. In der psychologischen Angstforschung werden Sorgen als kognitive Komponente der Angst aufgefasst und sind somit als Einstellungen zu sehen. Der Grad an Informiertheit und allgemeine Grundüberzeugungen beeinflussen die Einstellung gegenüber dem neuen Geld sowohl vor als auch nach seiner Einführung. Logistische Regressionsmodell mit den Daten des SOEP zeigen, dass Personen mit höherer Bildung und größerer „Financial Literacy“ sich seltener über den Euro sorgen, ebenso diejenigen mit positiven Zukunftserwartungen, „Postmaterialisten“ und „internal Kontrollierte“. Im Hinblick auf die nationale und regionale Herkunft der Befragten sind ebenfalls deutliche Unterschiede feststellbar: Ostdeutsche, die erst 1990 durch die Deutsch-deutsche Währungsunion die D-Mark erhalten haben, sorgen sich am häufigsten, EU-Ausländer, die sehr starke individuelle Vorteile durch die Einheitswährung haben, am seltensten. Die starke Abnahme der Sorgen nach Einführung des Euro-Bargelds wird anhand sozialpsychologischer Theorien der Einstellungsänderungen diskutiert. Hier überzeugt der Ansatz von Einstellungsänderungen als Lernprozess.

Abstract

There is a large part of the population worried about the implementation of the Euro in Germany. This study deals with the individual factors influencing these worries and with the development of them. In psychological research on anxiety, worries are the cognitive component of anxiety and therefore they are attitudes. The level of knowledge and general beliefs, influence the attitude towards the new money before and after its implementation. Using logistic regression models with data from the German Socio-Economic Panel (GSOEP) we can show, that persons with a higher educational level and larger financial literacy have less apprehension connected with the Euro. This is also true for persons with positive expectations of the future, who are post-materialists and have an internal 'locus of control'. Strong differences can be seen for national and regional origin: East Germans are the most worried (they get the D-Mark first by the German-German Monetary Union in 1990) and foreigners from the EU the least (they have the largest individual advantages from the single currency). The strong decline in worries after the implementation of the Euro cash is discussed with respect to theories of attitude change. Here, the so called Learning Model is the most plausible one.

1. Einleitung

Am 1. Januar 2002 ist in den zwölf Staaten der Europäischen Währungsunion (EWU) der Euro als Bargeld eingeführt worden. Seit diesem Zeitpunkt werden die Bürger dieser Staaten im Alltag daran erinnert, dass sie in der Europäischen Union (EU) leben und politische Entscheidungen auf europäischer Ebene keineswegs bloße Absichtserklärungen sind (Nollmann 2002: 235ff.).

Max Weber (1980 [1922]: 21) hob bereits hervor, dass Geld neben der rein ökonomischen Funktion als Tausch-, Wertaufbewahrungs- und Bewertungsmittel auch immer der symbolischen Identifikation mit einer Nation, in Form von „subjektiv gefühlter Zusammengehörigkeit der Beteiligten“ dient. Allerdings existiert bisher noch kein europäischer Nationalstaat. Die Identifikation mit dem Euro muss ohne ein mit der neuen Währung verbundenes „Euroland“ auskommen (Herz 2001: 19). Dennoch wird erwartet, dass die Einheitswährung die Ausbildung einer europäischen Identität fördert.

Die Haltung gegenüber dem Euro ist in den zwölf Mitgliedsstaaten der EWU unterschiedlich ausgeprägt. Insbesondere in Deutschland war die Skepsis vor dem 1.1.2002 groß. Hier musste auf die D-Mark - das Identifikationssymbol für den erlangten wirtschaftlichen Wohlstand nach dem Zweiten Weltkrieg – verzichtet werden. Dennoch trennten die Deutschen sich offenbar relativ emotionslos von ihr, kaum, dass es die neuen Geldscheine und Münzen gab. Anstatt der befürchteten „Europhobie“ kam es in den ersten Wochen zu einer scheinbaren „Europhorie“ (vgl. u.a. Fischer/Methfessel: 23; Losse 2002: 27; Wiehler 2002: 12). Doch seit Februar dieses Jahres gibt es in Deutschland eine rege Debatte um Preiserhöhungen im Rahmen der Währungsumstellung. Medienberichte über den „Euro als Teuro“ schüren die Sorgen über den Euro (vgl. z.B. Hinter 2002: 17; Lenz 2002: 23; Wache 2002:25).¹

Sorgen gelten in der psychologischen Angstforschung als kognitive Komponente von Angst (Eysenck 1992). Da in der sozialpsychologischen Forschung eine Einstellung gegenüber einem Objekt eine Kognition ist und Sorgen die kognitive Komponente von Angst sind, können Sorgen als Einstellungen interpretiert werden. Demnach sind Sorgen, wie sie im Zusammenhang mit der Euro-Einführung auftreten, auch als Einstellungen und folglich Zu- und Abnahme von Sorgen als Einstellungsänderungen zu verstehen. Zur Erklärung von Einstellungsänderungen bieten sich die Reaktanztheorie, die Theorie kognitiver Dissonanzen und die Theorien an, die Einstellungsänderungen als Ergebnis von Lern- oder Wahrnehmungsprozessen sehen. In der Soziologie, insbesondere in der Sozialindikatoren-Forschung, werden zwar auch subjektive Maße des Wohlbefindens diskutiert, erhoben und ausgewertet (vgl. Habich 2002), Sorgen als negatives Maß wurden bisher wenig berücksichtigt.

¹ Insbesondere in den Medien berichtete Preiserhöhungen bei Obst und Gemüse (z.B. „die Gurke ist das Luxusgut des Euro-Landes geworden“) aber auch im Dienstleistungsbereich zu Beginn dieses Jahres trugen dazu bei, dem Euro das Image des Teuro zu verleihen, vgl. dazu u.a. Dullien (2002); Henkel (2002) oder Wels (2002).

In diesem Aufsatz wird zunächst die Akzeptanz des Euro im europäischen Vergleich betrachtet. Tiefergehende Analysen auf Basis der Daten des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP) gehen der Frage nach, welche Personen in Deutschland sich über die neue Währung sorgen. Für die ersten Monate nach der Euro-Einführung wird gezeigt, wie die Bevölkerung den Umgang mit dem neuen Zahlungsmittel erlebt und ob sie wirtschaftliche und politische Folgen durch den Euro erwartet. Sozialpsychologische Theorien werden dahingehend überprüft, ob sie die Sorgen im Zusammenhang mit dem Euro sowie ihre Abnahme erklären können. Abschließend werden in einem Fazit Bedingungen und Begebenheiten genannt, die die zukünftige Akzeptanz des Euro beeinflussen können.

2. Die Akzeptanz des Euro im europäischen Vergleich

Nach der Theorie der Sozialen Identität (vgl. Tajfel/Turner 1979) beziehen Gruppen ihre soziale Identität primär über Dimensionen, in denen sie im Vergleich zu anderen gut abschneiden. Übertragen auf das Konzept der nationalen Identität bedeutet dies, dass sich nationaler Stolz auf die Dimensionen bezieht, in denen die Bürger eines Landes im Vergleich zu anderen besser abschneiden. In Ländern, in denen die Menschen ihre nationale Identität stark über Kultur definieren, spielt die Akzeptanz des Euro eine weniger gravierende Rolle als in Ländern, die ökonomisch stark sind und in denen die nationale Identität überwiegend aus ökonomischen Leistungen bezogen wird (Müller-Peters 1998: 709; Pepermans/Verleye 1998: 687ff.). Hier sollte die Akzeptanz schwieriger zu erreichen sein.

Insbesondere für Deutschland ist davon auszugehen, dass die wirtschaftlich-orientierte nationale Identität die Akzeptanz des Euro erschwert. Denn Identifikationssymbole, die nach dem II. Weltkrieg entstanden sind, nehmen eine Schlüsselrolle bei der nationalen Identifikation ein. Angesichts der historischen Belastung von Fahnen und Paraden zählt in Deutschland insbesondere die D-Mark zu den nationalen Identifikationssymbolen.² In der alten BRD war sie das Symbol für den Wirtschaftsaufschwung und Wohlstand (vgl. dazu z.B. Helleiner 1998; Müller-Peters 2001; Grünewald/Schütz 2002) und zu Zeiten der DDR galt sie für viele Bewohner als erstrebenswertes Gut. Nicht zuletzt wurde die Deutsch-Deutsche-Währungsunion noch vor der politischen Wiedervereinigung vollzogen.

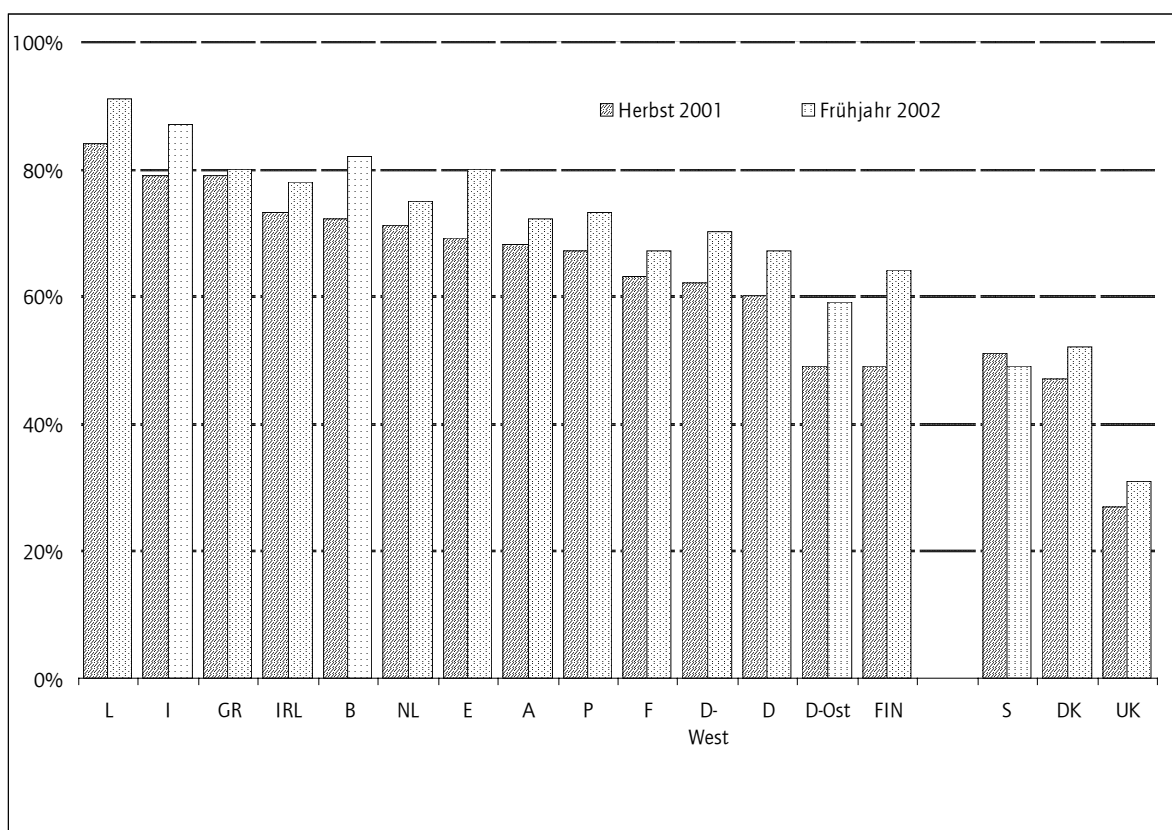
Die Daten des Eurobarometers, einer EU-weiten Bevölkerungsumfrage (vgl. European Commission 2001), zeigen, dass die Zustimmung zum Euro vor seiner Einführung in Deutschland mit 60 % im europäischen Vergleich eher gering ausfiel (vgl. Abbildung 1). In

² Müller-Peters (2001: 174ff.) fand heraus, dass die Menschen in den einzelnen europäischen Ländern auf verschiedene Symbole stolz sind. Während dies in Deutschland die nationale Währung ist (65 % der Befragten gaben an, stolz auf die D-Mark zu sein), nimmt die jeweilige nationale Währung in den anderen Ländern einen geringeren Stellenwert ein. So sind z.B. im Vereinigten Königreich nur 54 % stolz auf das Pfund, in Frankreich sogar nur 25 % auf den Franc. Im europäischen Durchschnitt sind es 45 %, die auf ihre nationale Währung stolz sind. In einer anderen Befragung gaben in Deutschland 1998 38 % der Befragten an, sehr stolz, weitere 37 % etwas stolz auf die D-Mark zu sein (Noelle-Neuman/Köcher 2002: 960).

Ostdeutschland war sie besonders niedrig. Hier ist zu bedenken, dass die Bürger der ehemaligen DDR erst vor etwas mehr als zehn Jahren eine Währungsumstellung erlebt haben. Die damals bei vielen von ihnen gehegten Hoffnungen auf wirtschaftlichen Aufschwung auf dem Gebiet der alten DDR, der zu einer Angleichung der materiellen Lebensverhältnisse mit denen in Westdeutschland führt, haben sich jedoch nicht in vollem Umfang erfüllt. Diese enttäuschten Erwartungen könnten die Grundlage von Befürchtungen vor einer neuerlichen Währungsumstellung sein.

Abbildung 1

Zustimmung zum Euro in den EU-Ländern vor und nach Einführung des Euro-Bargeldes



Quellen: Eurobarometer No. 56 und No. 57. European Commission, Brussels.

Von den EWU-Teilnehmerländern war die Zustimmung zum Euro kurz vor seiner Einführung nur in Finnland noch geringer als in Deutschland (gesamt). Nur knapp jeder zweite finnische Bürger sprach sich für den Euro aus. Finnland gehört ebenso wie Deutschland zu den Ländern, in denen die nationale Identität der Bevölkerung sich primär auf das wirtschaftliche und politische System bezieht (Müller-Peters 1998: 714). Hinzu kommt, dass Finnland keinen Anrainer-Staat hat, der sich an der Währungsunion beteiligt.

Am größten war die Zustimmung vor der Einführung des Euro in Luxemburg (84 %). Bedingt durch die Tatsache, dass Luxemburg sich seit dem 25. Juli 1921 in einer Währungsunion mit Belgien befand, ist es leicht nachvollziehbar, weshalb den Bürgern der Abschied von ihrem bisherigen Zahlungsmittel besonders leicht fiel.³

Auch in Italien und Griechenland sprach sich der Großteil der Bevölkerung für die neue Währung aus (jeweils 79 %). Dabei erwarteten die Italiener offenbar den Lohn für Italiens große Anstrengungen in den 90er Jahren, die Konvergenzhürden des Maastrichter Vertrages zu erfüllen.⁴ Der Staatshaushalt wurde konsolidiert, Staatsbetriebe privatisiert und die Inflation weitgehend besiegt. Auch Griechenland unternahm große Anstrengungen, die Konvergenzkriterien des Maastrichter Vertrags zu erfüllen. Es war im Frühjahr 1998 der einzige EU-Staat, der die Kriterien nicht erfüllte, und somit nicht der Währungsunion beitreten konnte. Erst seit dem 1. Januar 2001 ist Griechenland offizielles Mitglied der EWU.

In Dänemark, Schweden und dem Vereinigten Königreich, den EU-Ländern, die nicht an der Währungsunion teilnehmen, war die Zustimmung zum Euro im Herbst 2001 deutlich geringer als in den Teilnehmerländern (mit Ausnahme von Finnland).

Im Frühjahr 2002, nach der Einführung des Euro als offizielles Zahlungsmittel, war in allen EWU-Staaten eine Erhöhung der Akzeptanz zu verzeichnen (vgl. Abbildung 1). Besonders deutlich ist der Zuwachs in Finnland (+15 %-Punkte), Spanien (+11 %-Punkte), Belgien (+10 %-Punkte) und im Osten der Bundesrepublik Deutschland (+10 %-Punkte). Dennoch gehören Deutschland und Finnland immer noch zu den teilnehmenden Ländern mit der geringsten Zustimmung in der Bevölkerung.

Zu den bereits erwähnten Gründen für die unterschiedliche Akzeptanz des Euro kommen nach seiner Einführung noch die Umrechnungskurse der nationalen Währung auf den Euro. Mit der Einführung des Euro-Bargeldes müssen alle Bewohner der EWU ein neues Referenzsystem für Preise verinnerlichen. Der scheinbare Vorteil der Deutschen, die die neue Währung nur im Verhältnis von ungefähr 2:1 (von D-Mark zu Euro) umrechnen müssen, erweist sich wohl als Nachteil. Das einfache Umrechnen führt nämlich zu einem Mitdenken der Preise in D-Mark, wodurch diese im ständigen Bewusstsein bleibt (vgl. Wessel/Mayer 2002; Wöbken-Ekert 2002; Wolff 2001). In Ländern, in denen das Umrechnen komplizierter ist, wird schneller in Euro-Preisen gedacht, was zur Akzeptanz der neuen Währung beiträgt.

³ Unterbrochen wurde die Währungsunion von Mitte der 1930er bis Mitte der 1940er Jahre. Nach dieser Unterbrechung wurde die ursprüngliche, 1921 festgelegte Parität zwischen dem belgischen und dem luxemburgischen Franc wieder übernommen.

⁴ Die Konvergenzkriterien, die in einem Zusatzprotokoll des Maastrichter Vertrages vom 7. Februar 1992 spezifiziert worden sind, beziehen sich auf eine solide Haushaltslage, Preisstabilität, möglichst niedrige langfristige Zinsen und Wechselkursstabilität.

3. Theoretischer Rahmen zur Erklärung der Sorgen und ihrer Veränderung

In den letzten beiden Dekaden hat sich in den Sozialwissenschaften eine Forschungsrichtung etabliert, die sich bei der Bestimmung der Lebenssituation nicht mehr ausschließlich auf objektive Größen wie Einkommen, Bildung und Familienstand bezieht, sondern auch auf Maße des subjektiven Wohlbefindens. Die „wahrgenommene Lebensqualität“, die zu einem Schlüsselbegriff in der deutschen Sozialindikatorenforschung geworden ist, spiegelt die Hoffnungen, Ängste, Erwartungen und Kompetenzen der Individuen wieder (Zapf 1984: 238).

Informationen über die subjektiv wahrgenommene Lebensqualität lassen sich anhand verschiedener Indikatoren messen. Dies sind die allgemeine Lebenszufriedenheit als globales Maß für das subjektive Wohlbefinden; die Zufriedenheit mit verschiedenen Lebensbereichen als Bewertung von objektiven Lebensbedingungen und die Sorgen im Zusammenhang mit gesellschaftlichen, politischen und persönlichen Gegebenheiten und Prozessen. Sorgen sind jedoch von stärkerer sozialpolitischer Relevanz als die beiden anderen genannten Dimensionen, da sie direkt auf gesellschaftliche Deprivation verweisen (Krause/Habich 1988: 231f.). In der empirischen Forschung wurde festgestellt, dass der Zusammenhang zwischen objektiven und subjektiven Variablen weitaus geringer ist, als man entsprechend der Theorie des rationalen Handelns und Bewertens annehmen könnte (Zapf 1984: 24f.). So zeigt sich, dass objektiv gute Lebensbedingungen auch zu einer schlechten Bewertung der subjektiven Lebensqualität führen können (Unzufriedenheitsdilemma) und dass trotz objektiv schlechter Bedingungen, die Lebensqualität durchaus positiv bewertet werden kann (Zufriedenheitsparadox).

Bei empirischen Untersuchungen zu subjektivem Wohlbefinden wird i.d.R. die Bewertung der Zufriedenheit mit verschiedenen Lebensbereichen verwendet, die als Resultate kognitiver und evaluativer Prozesse angesehen werden (Habich 1996: 52; Glatzer 1984: 177ff.). Insbesondere in der angelsächsischen Forschung wird auch Glück als positiver Indikator für das subjektive Wohlbefinden diskutiert und empirisch erhoben (vgl. Argyle 1987; Headey/Wearing 1992). Negative Maße des Wohlbefindens werden jedoch seltener berücksichtigt. Glatzer (1984) und Habich (1996) sehen in der Erhebung von Sorgen eine Möglichkeit, diese in die Bestimmung der Lebenssituation einzubeziehen. Eine soziologisch-theoretische Verortung von Sorgen wurde bisher jedoch noch nicht vorgenommen und empirisch sozialwissenschaftliche Untersuchungen liegen nur vereinzelt vor.⁵

Habich (1996: 52) gibt zu Bedenken, dass es sich bei den Sorgen um Emotionen, also um eine affektive Komponente von subjektivem Wohlbefinden handeln könnte. In der psychologischen Angstforschung spielen Sorgen seit über drei Jahrzehnten eine wichtige Rolle (vgl. Eysenck 1992). Grundlegend waren die Arbeiten von Liebert und Morris (1967) zu Leistungsangst. In den letzten Jahren hat sich die Sorgenforschung jedoch davon losgelöst

⁵ Als positives Beispiel sind hier Schupp/Wagner (1998) zu nennen, die den Einfluss der Reaktorkatastrophe von Tschernobyl auf die Sorgen der Bevölkerung im Umweltbereich untersucht haben.

und umfasst eine breite Palette von Forschungsgebieten, wie z.B. die Sorge um soziale Beziehungen, Finanzen, Zukunftsaussichten oder allgemeine gesellschaftliche Probleme und Entwicklungen (vgl. u.a. Borkovec et al. 1998; Davey/Tallis 1994; Boehnke et al. 1998). Nach Tallis und Eysenck (1994) können alle Bereiche, die für die Identität, Ziele und Werte eines Individuums von zentraler Bedeutung sind, Sorgen hervorrufen. Sorgen sind im Sinne der psychologischen Forschung ein Teil der Angst, die eine komplexe Emotion ist, die neben emotionalen und verhaltensbezogenen Komponenten auch kognitive Aspekte umfasst. Nach Liebert und Morris (1967) sind Sorgen gegenüber einem Objekt kognitive Komponenten der Angst.

In der sozialpsychologischen Forschung gehört das Konzept der Einstellung zu den bedeutendsten Konstrukten und kann auf eine lange Theorie-Tradition verweisen (vgl. Allport 1954: 43; Chaiken/Stangor 1987). Dabei werden sie als positive oder negative Bewertungen eines Einstellungsobjektes gesehen, die das menschliche Verhalten mehr oder weniger determinieren. Doch nicht immer ist das gezeigte Verhalten mit der dazugehörigen Einstellung kongruent.

Einstellungen gegenüber bestimmten Objekten (wie dem Euro) sind Funktionen der Bewertung von Eigenschaften des Objektes und der Erwartung, dass das Objekt diese Eigenschaft auch besitzt. Eine Einstellung ist nach dem Erwartungs-Wert-Modell von Fishbein (1963, 1967) das Ergebnis aus:

$$E_O = \sum_{i=1}^n b_i e_i.$$

E_O bezeichnet die gesamte Einstellung gegenüber einem Objekt O. Dieses Objekt hat n relevante, zu berücksichtigende Eigenschaften. Für jede einzelne Eigenschaft i wird ermittelt, ob sie hoch oder niedrig bzw. gut oder schlecht bewertet wird (b_i) und ob das Einhergehen dieser Eigenschaft mit dem Objekt O für wahrscheinlich gehalten wird (e_i). Die Summe aller bewerteten Eigenschaften und der Wahrscheinlichkeit bildet dann die Einstellung. Oftmals werden Einstellungen jedoch simplifiziert erhoben. Dabei wird auf die Annahme zurückgegriffen, dass sich eine Einstellung mit einer Frage zur Meinung über ein Einstellungsobjekt erheben lässt (vgl. hierzu die frühen Messvorschläge von Thurstone 1931, Likert 1932 und auch von Osgood et al. 1957).

Da eine Einstellung gegenüber einem Objekt eine Kognition ist und Sorgen die kognitive Komponente von Angst sind, können Sorgen auch als Einstellungen interpretiert werden. Deshalb wird im Folgenden davon ausgegangen, dass die Sorgen im Zusammenhang mit der Einführung des Euro die Einstellung der Individuen hierzu widerspiegeln und im Rahmen eines kognitiven Informationsverarbeitungsprozesses zustande gekommen sind.

Zunächst wird erörtert, welche Faktoren die Entstehung von Sorgen im Zusammenhang mit der neuen europäischen Einheitswährung beeinflussen. Anschließend werden sozialpsychologische Theorien diskutiert, die sich mit der Änderung von Einstellungen befassen. Dabei geht es primär um die Frage, welchen Einfluss die Währungsumstellung auf die Sorgen im Zusammenhang mit dem Euro hat.

3.1 Was beeinflusst die Einstellung zum Euro?

Aus dem Überblick über die bisherige Literatur zum Euro (Isengard/Schneider 2002; Müller-Peters 2001; Müller-Peters et al. 1998a, 1998b, 1998c, Wirtz/Rodenhausen 2002; Witte/Raphael 2002) und über die allgemeine Literatur zu Einstellungen kann angenommen werden, dass zwei Faktoren bei der Bildung einer Einstellung gegenüber dem Euro entscheidend sind: Informiertheit und allgemeine Grundüberzeugungen.

Informiertheit

Das individuelle Informationsniveau hat aus psychologischer Sicht eine entscheidende Funktion für die Einstellung zu einem Objekt. Auch wenn informierte Personen vom Euro nicht persönlich überzeugt sind, so kennen sie doch die Probleme und Chancen besser, die mit ihm verbunden sind. In der Psychologie spricht man von „sekundärer Kontrolle“⁶, d.h. selbst wenn auf die Umwelt kein direkter Einfluss genommen werden kann, wie es bei der Euro-Einführung der Fall ist, kann man sich bei einem ausreichenden Kenntnisstand mit den Gegebenheiten arrangieren (vgl. Rothbaum et al. 1982). Das Niveau der Allgemeinbildung wird in der empirischen Untersuchung durch den bisher erreichten höchsten Schulabschluss berücksichtigt.

Auch bei den Nutzern moderner Medien wie dem Internet wird erwartet, dass sie sich besser informieren und weniger Sorgen vor dem Euro haben. Denn das Internet als Informationsquelle setzt zum einen die Fähigkeit und die Bereitschaft voraus, sich Neuerungen anzupassen, und zum anderen ermöglicht es eine umfassende Informationssuche.

Es ist davon auszugehen, dass Personen, die sich für Politik interessieren, stärker politische Debatten in den Medien verfolgen. Da die Euro-Einführung eine politische Entscheidung war, dürfte mit zunehmendem Politikinteresse auch stärkeres Wissen zum Euro vorhanden und die Sorgen vor dem Euro seltener anzutreffen sein.

⁶ Primäre Kontrolle liegt vor, wenn tatsächlich Kontrolle ausgeübt wird. Um jedoch eine Person-Umwelt-Kongruenz herzustellen bzw. Dissonanz zu reduzieren, reicht es aus, wenn sekundäre Kontrolle auf kognitiver Ebene ausgeübt wird. Dabei werden die eigenen Motive und Ziele der gegebenen Situation angepasst, vgl. ausführlich Rothenbaum et al. (1982).

Eine weitere Form der Informiertheit wird durch den in den letzten Jahren entstandenen Ansatz der „Financial Literacy“ (Finanzielle Allgemeinbildung) beschrieben.⁷ Dieser geht davon aus, dass die Chancen zur Teilhabe an den Möglichkeiten der Marktwirtschaft in einer Gesellschaft nicht gleichverteilt sind und ein Mangel an „Financial Literacy“ die Entstehung von Armut fördert. „Financial Literacy“ ist die Fähigkeit, finanzielle Begriffe und Konzepte zu verstehen und dieses Wissen erfolgreich zu nutzen. Sie ist zentraler Bestandteil für eine erfolgreiche Teilhabe am wirtschaftlichen Leben (Jacob et al. 2000: 15). In der späteren empirischen Untersuchung wird „Financial Literacy“ mit dem Besitz von Wertpapieren gleichgesetzt, da dies eine Auseinandersetzung mit finanzpolitischen Themen erfordert und zu einer ausgeprägteren finanziellen Allgemeinbildung führen dürfte.

Allgemeine Grundüberzeugungen

Die Lebenszufriedenheit ist ein zentraler Wert, wenn es um die Erklärung von Einstellungen, Meinungen und Verhalten geht. In der psychologischen Forschung wird zumeist untersucht, wodurch die Zufriedenheit bestimmt wird. Dabei kann man drei Ansätze unterscheiden: Zufriedenheit als (relativ) stabiles Persönlichkeitsmerkmal (vgl. Brickman et al. 1978), Zufriedenheit als Ergebnis sozialer Vergleichsprozesse (vgl. Easterlin 1974; Diener 1984), Lebenszufriedenheit als subjektives Maß der Bewertung objektiver Lebensbedingungen (vgl. Veenhoven 1995).

Die Lebenszufriedenheit selbst hat jedoch auch Einfluss auf die Fähigkeit mit Neuerungen umzugehen. Dabei fällt es zufriedenen Menschen leichter, sich neuen Situationen anzupassen. Auch wer eine optimistischere Lebenseinstellung besitzt wird offener gegenüber politischem und wirtschaftlichem Wandel sein (Müller-Peters et al. 1998c: 670).

Anstelle der aktuellen Lebenszufriedenheit wird in der empirischen Untersuchung die erwartete Lebenszufriedenheit in 5 Jahren berücksichtigt. Denn gegen die Verwendung der gegenwärtigen Lebenszufriedenheit könnte der Vorwurf der Endogenität vorgebracht werden: Personen sind mit ihrem Leben unzufriedener, weil sie sich über den Euro sorgen. Ganz von der Hand zu weisen ist dies nicht, wobei zu bedenken ist, dass nach der Lebenszufriedenheit im Allgemeinen gefragt wird und die neue Währung - wenn überhaupt - nur einen kleinen Aspekt ausmachen dürfte. Ein gewichtigerer Grund, der für die Verwendung der erwarteten allgemeinen Lebenszufriedenheit in 5 Jahren spricht, ist ihre Zukunftsorientierung. Es wird vermutet, dass Personen, die annehmen, in 5 Jahren mit ihrem Leben eher zufrieden zu sein, eine optimistischere Lebenseinstellung haben und deshalb auch dem Euro positiver gegenüber stehen.⁸

⁷ Zum Konzept der Finanziellen Allgemeinbildung vgl. Reifner (i. Ersch.) bzw. die Internetseiten des Financial Information System (Fis) Money Advice auf denen einzelne Teile des Buches bereits heruntergeladen werden können, unter: <http://www.money-advice.net/index.php?id=732&lang=1>.

⁸ Müller-Peters (2001: 38f.) fand heraus, dass Länder, in denen die Menschen überdurchschnittlich zufrieden sind, den Euro eher nicht wollen, im Vergleich zu den Ländern, in denen die Zufriedenheit im europäischen

Die Offenheit für Neuerungen und sozialen Wandel zeigt sich aber nicht nur in der Zukunftserwartung, sondern auch in der Verankerung der individuellen „Kontrollüberzeugung“. Dieses Konzept nimmt seit Ende der 50er Jahre einen zentralen Platz in der psychologischen Forschung ein (vgl. White 1959; Rotter 1966). Die Idee, dass Personen ihre soziale Umwelt kontrollieren wollen, ist jedoch schon früher in der Philosophie und Psychologie diskutiert worden (vgl. Nietzsche 1912; Adler 1929). Das Konstrukt der Kontrollüberzeugung wurde von Rotter (1966) im Rahmen der Sozialen Lerntheorie entwickelt. Dabei unterscheidet man zwischen den Personen, die das Gefühl haben, in ihrem Verhalten durch die Umwelt bestimmt bzw. kontrolliert zu werden („extern Kontrollierte“), und denen, die meinen, das eigene Verhalten (bzw. die Umwelt) selbst zu kontrollieren („intern Kontrollierte“). Für „intern Kontrollierte“ wird deshalb erwartet, dass sie offener gegenüber Neuerungen und sozialem Wandel sind und somit auch weniger Sorgen vor der Euro-Einführung haben. Für „extern Kontrollierte“ dagegen, dass sie sich in neuen Situationen eher ausgeliefert fühlen, da sie glauben, nicht aktiv über ihr Leben bestimmen zu können, und sich somit eher im Zusammenhang mit der Einführung des Euro sorgen.

Zu den allgemeinen Grundüberzeugungen gehören auch Werte. In den vergangenen drei Dekaden war vor allem Ingleharts Theorie des Wertewandels auch über die Grenzen der sozialwissenschaftlichen Disziplinen hinaus sehr populär (vgl. Inglehart 1977; 1998: 189ff.).⁹ Demnach hat in den westlichen Demokratien ein Wertewandel stattgefunden, in dessen Verlauf materialistische Werte durch postmaterialistische (insbesondere in der Generationenabfolge) ersetzt worden sind.¹⁰ Inglehart versteht unter den materialistischen Werten sowohl die physiologischen Grundbedürfnisse als auch die Sicherheitsbedürfnisse der Individuen. In modernen Gesellschaften gilt das Niveau der ökonomischen und physischen Sicherheit als erreicht (oder überschritten), so dass Individuen stärker nach politischer Teilhabe und Selbstverwirklichung streben. Personen, die hiernach ein sehr starkes Verlangen haben, werden als Postmaterialisten deklariert. Weil Materialisten ein stärkeres Bedürfnis nach ökonomischer Sicherheit haben, wird erwartet, dass sie auch stärkere Bedenken im Zusammenhang mit der Einführung des Euro haben.

Wird mit dem weiter oben aufgeführten politischen Interesse ein Aspekt der politischen Informiertheit erfasst, kann von der dauerhaften Parteipräferenz auf politische Überzeugungen und Ideologien geschlossen werden. Eine Parteiidentifikation, d.h. eine stabile, gefühlsmäßige Bindung von Individuen an eine bestimmte politische Partei, geht mit einer politischen Grundüberzeugung einher. Ähnlich wie bei der religiösen Identität stellt sie einen

Vergleich unterdurchschnittlich ist. Diese befürworten die Einführung des Euro eher. Dagegen zeigt sich auf der Individualebene - pro Land - ein entgegengesetztes Bild. Je zufriedener jemand mit seinem Leben ist, desto größer ist die Akzeptanz des Euro und umgekehrt.

⁹ Vergleiche hierzu kritisch Klages (1992); Klein (1995).

¹⁰ Ausgangspunkt seiner Überlegungen sind die Arbeiten des Persönlichkeitspsychologen Abraham Maslow (1954), nach denen ein Individuum zuerst seine physiologischen Grundbedürfnisse befriedigen muss, bevor Bedürfnisse nach physischer Sicherheit, Zuneigung und Liebe, Sozialer Achtung und letztendlich nach Selbstverwirklichung entwickelt werden und ihre Befriedigung anvisiert wird.

Kernbestandteil der Selbstdefinition von Individuen dar (Schmitt-Beck/Weick 2001: 1). Von Wählern der rechtsextremistischen Parteien wird erwartet, dass sie den Euro ablehnen, da dieser eine starke Beschränkung der Nationalstaatlichkeit darstellt. Ein ganz anderes Verhalten ist von den Wählern der Grünen zu erwarten. Unter ihnen sollte es einen überdurchschnittlich hohen Anteil an Postmaterialisten geben, die eher an politischer Mitsprache als an dem Erhalt der vormals stabilen D-Mark interessiert sind. Die gleichzeitige Aufnahme der Variablen zur Parteineigung und zum (Post-)Materialismus sollte zu Änderungen des Einflusses der Parteiidentifikation auf die Sorge vor dem Euro führen, da (post-)materialistische Werthaltungen und die dauerhafte Bindung an eine Partei miteinander korrelieren sollten.

Bei der nationalen Herkunft handelt es sich zwar nicht um eine Grundüberzeugung im allgemeinen Sinn,¹¹ dennoch ist davon auszugehen, dass sich anhand der nationalen Herkunft spezifische Einstellungen festmachen lassen, die auf Sozialisation, kulturellen Einflüssen und Lebensbedingungen beruhen. Dies dürfte sich auch auf die Akzeptanz des Euro auswirken. So kann davon ausgegangen werden, dass das spezifisch deutsche Nationalsymbol D-Mark (s.o.) ein Ausdruck der nationalen Identität deutscher Staatsbürger ist, weniger oder gar nicht für Immigranten. Aber auch die historisch bedingten Unterschiede zwischen Ost- und Westdeutschland führen zu einer differenzierten Wahrnehmung der Sorgen, die mit der Einführung des Euro verbunden sind.

3.2 Die Entwicklung der Einstellungen zum Euro – Lernprozess, Selbstwahrnehmung, Reaktanz oder Dissonanz?

Zur Erörterung der Frage der Einstellungsänderung gegenüber dem Euro werden die hierzu wichtigsten sozialpsychologischen Theorie-Ansätze vorgestellt: 1. Einstellungsänderung als Lernprozess, 2. Einstellungsänderung als Wahrnehmungsprozess, 3. Einstellungsänderung aus kognitiver Sicht.

1. Bei der Einstellungsänderung als Ergebnis eines Lernprozesses wird der Einstellungswandel als Funktion der Aufnahme eines Botschaftsinhalts und seiner Verstärkung betrachtet (vgl. Hovland et al. 1953; Staats 1968). So sollte im Falle der Euro-Einführung die Berichterstattung der Medien über den Euro zum einen Botschaftsinhalte transportieren, zum anderen als Verstärker dienen, wenn das Gefühl entsteht, dass der Euro in der Bevölkerung allgemein mit Sorge betrachtet bzw. akzeptiert wird. Dieser Ansatz lässt sowohl die zunehmende Akzeptanz wie auch die Erklärung des Umschwenkens von einer positiven Haltung zu einer negativen gegenüber dem Euro durch Presseberichte über den „Euro als Teuro“ zu.

¹¹ Individuelle Grundüberzeugungen sind erworbene Einstellungen und Meinungen. Im Gegensatz dazu wird ein Individuum in seine Nationalität primär hineingeboren und somit ist sie eher mit der Kategorie Geschlecht vergleichbar. Es sei denn, eine Staatsbürgerschaft wird aus Überzeugung oder politischen Gründen gewechselt.

2. Bem (1972) führt Einstellungsänderungen auf einen Selbstwahrnehmungsprozess zurück, bei dem Personen - unter bestimmten Umständen - von ihrem eigenen Verhalten auf ihre Einstellung schließen. Das ist insbesondere dann der Fall, wenn innere Hinweisreize schwach ausgeprägt sind und kein ausgeprägtes (subjektives) Wissen vorliegt. Voraussetzung zur Anwendung dieser Theorie ist also, dass Personen keine feste, begründete Meinung über ein Objekt - hier den Euro - haben. Da die Deutschen schnell ihre D-Mark mit dem Euro ersetzt haben, könnte man entsprechend dieser Theorie annehmen, dass Personen aufgrund ihres gezeigten Verhaltens („zahle mit Euro statt mit D-Mark“) auf ihre Einstellung schließen („ich stehe dem Euro positiv gegenüber, weil ich ohne Schwierigkeiten damit bezahlen kann“). Weiterhin geht Bem davon aus, dass je geringer die externen Gründe für ein bestimmtes Verhalten sind, desto eher wird die Ausführung der dann „freiwilligen“ Handlung in Einklang mit der eigenen Einstellung gesehen.
3. Drittens gibt es die Ansätze, die Einstellungsänderungen als Ergebnis kognitiver Prozesse sehen. Unter Kognitionen werden dabei alle Gedanken einer Person wie z.B. Meinungen, Werthaltungen, Wissen oder Glauben verstanden. Hier stehen zwei Theorien im Vordergrund, mit denen unterschiedliche Vorhersagen über die Bewertung der alten und neuen Währung getroffen werden können: zum einen die Theorie der Kognitiven Dissonanz und zum anderen die Reaktanztheorie.
- 3.1 Nach der Theorie der Kognitiven Dissonanz streben Personen ein Gleichgewicht in ihrem kognitiven System an (vgl. Festinger 1957). Die Beziehungen von Kognitionen untereinander können dabei entweder relevant (haben inhaltlich etwas miteinander zu tun) oder irrelevant (haben nichts miteinander zu tun) sein. Relevante Beziehungen können konsonant oder dissonant sein. Kognitive Dissonanzen entstehen z.B. dann, wenn ein Verhalten gezeigt wird, das mit einer eigenen Meinung unvereinbar ist. Die Kognitionen „habe die Einstellung X“ und „zeige Verhalten Nicht-X“ sind demnach nicht miteinander in Einklang zu bringen und lösen Dissonanz aus. Es entsteht ein aversives Gefühl und die Motivation, dieses zu vermeiden bzw. zu beseitigen. Als Folge davon versuchen Personen (einstellungs-)kongruente oder konsonante Informationen aktiv zu suchen und (einstellungs-)konträre oder dissonante Informationen aktiv zu vermeiden. Bei der Dissonanzreduktion versuchen Menschen, neue konsonante Kognitionen zu addieren, dissonante Kognitionen zu subtrahieren (z.B. durch Verdrängen) oder Kognitionen zu substituieren (Addition neuer konsonanter Kognitionen bei gleichzeitiger Subtraktion alter dissonanter Kognitionen). Dabei werden die Kognitionen mit dem geringsten Widerstand geändert. Wenn das gezeigte Verhalten nicht mehr revidierbar ist, besteht die bevorzugte Art der Dissonanzreduktion darin, die Meinung dem Verhalten anzugleichen.

Es gibt verschiedene Autoren, die versucht haben, die Rahmenbedingungen, unter denen kognitive Dissonanzen entstehen, zu präzisieren.¹² Nach Brehm und Cohen (1962) ist das Vorliegen von kognitiver Inkonsistenz keine ausreichende Bedingung, damit Dissonanz entsteht, sondern „Commitment“ und Entscheidungsfreiheit (vgl. auch Wicklund/Brehm 1976). Allerdings betont Irle (1975), dass auch sogenannte Urteilsentscheidungen (wie z.B. die politisch veranlasste Einführung des Euro) kognitive Dissonanz auslösen können.¹³

Entsprechend kann die Theorie auch auf die Euro-Einführung angewendet werden, bei der keine Entscheidungsfreiheit vorliegt, sondern die Substitution der D-Mark durch den Euro den Bürgern von staatlicher Seite auferlegt wurde. Denn die Theorie impliziert, dass kognitive Dissonanzen ausgelöst werden können, wenn man Entwicklungen weiterhin ablehnt (mit dem Euro zu bezahlen statt der D-Mark), die man letztlich nicht ändern kann. Da der Währungsunion aber nur durch Auswanderung entgangen werden kann (dadurch aber auch nicht die alte nationale Währung benutzt werden kann), besteht die kostengünstigere Variante zur Reduzierung kognitiver Dissonanz in einer Einstellungsänderung.

- 3.2 Nach der Reaktanztheorie streben Personen danach, ihr Verhalten frei auszuführen (vgl. Brehm 1966). Wenn ihre Entscheidungsfreiheit bedroht wird oder nicht mehr existent ist, entsteht „psychologische Reaktanz“. In diesem Fall streben Personen danach, die gefährdete oder verlorene Freiheit zurückzugewinnen, indem die bedrohte oder eliminierte Alternative aufgewertet bzw. positiv beurteilt, die aufoktroyierte Alternative dagegen abgewertet wird (Brehm 1976). Dabei handelt es sich um einen kognitiven Umstrukturierungsprozess, der durch die Motivation ausgelöst wird, bei als freiheitseingengend erlebten (sozialen) Einflüssen nicht zu Konformität, sondern zu Widerstand zu tendieren. Bezogen auf den Euro bedeutet dies, dass Personen, die nicht selber über die Einführung entscheiden konnten, dies als illegitime Einschränkung ihrer persönlichen Freiheit empfinden und die neue Währung hinsichtlich der Attraktivität abwerten, die D-Mark auf Dauer aus Trotz aufwerten.

Nach der Theorie der Selbstwahrnehmung und der der Kognitiven Dissonanz sollten die Sorgen vor dem Euro nach seiner Einführung abnehmen. Bei ersterer, weil die Bürger täglich mit dem Geld umgehen und dadurch ihre Sorgen verlieren, bei zweiter, weil sie die Situation nicht ändern können und kognitive Dissonanzen nur durch Anpassung an die institutionellen Rahmenbedingungen abgebaut werden können. Die Theorie der Reaktanz geht hingegen von einer Zunahme der Sorge nach Einführung der neuen Geldscheine und Münzen aus, da die Bürger sich in ihrer Wahlfreiheit eingeschränkt sehen und trotzig werden.

¹² Zu einer ausführlichen Diskussion der Theorie der Kognitiven Dissonanz und ihren Modifikationen vgl. Frey/Gaska (1993).

¹³ Vgl. dazu auch den Beitrag von Greitemeyer et al. (2001: 203), die untersuchen, ob die Einführung des Euro Akzeptanz oder Reaktanz hervorruft.

Nur Ansätze, die Einstellungen gegenüber dem Euro als Ergebnis eines Lernprozesses sehen, beinhalten die Möglichkeit, dass Sorgen zu- und abnehmen können. Entscheidend sind die Botschaftsinhalte (Medienberichte, Auslandsreisen) und die Akzeptanz des Euro in der Bevölkerung, aber auch im sozialen Nahfeld.

4. Daten und Methoden

4.1 Das Sozio-oekonomische Panel (SOEP)

Die empirischen Analysen werden mit Daten des vom DIW Berlin zusammen mit Infratest Sozialforschung erhobenen Sozio-oekonomischen Panels (SOEP) durchgeführt. Die thematischen Schwerpunkte des SOEP sind Erwerbsbiografien, Einkommen, Familienbildungsprozesse, Wohnen, Zeitverwendung und Veränderungen in der Zufriedenheit mit verschiedenen Aspekten des Lebens. Alle Mitglieder eines Haushaltes, die mindestens 17 Jahre alt sind, werden hierüber mit einem Personenfragebogen einzeln befragt. Zusätzlich wird pro Haushalt von einem Mitglied (zumeist dem Haushaltsvorstand) ein Haushaltsfragebogen ausgefüllt, der z.B. Fragen zur Wohnsituation, aber auch zu den Kindern enthält. Da das SOEP eine Paneluntersuchung ist, werden dieselben Personen im jährlichen Rhythmus wiederbefragt, auch dann, wenn sie einen bestehenden Haushalt verlassen haben (vgl. SOEP Group 2001). Diese Art der Wiederholungsbefragung ermöglicht z.B. die Rekonstruktion von Erwerbsverläufen, aber auch die Analyse von individuellen Einstellungsänderungen.

Das SOEP startete 1984, wurde aber, um die Repräsentativität für die BRD zu wahren, mehrfach um neue Stichproben ergänzt. So wurde noch vor der Wiedervereinigung im Jahre 1990 eine eigene Stichprobe im Osten Deutschlands gezogen (Schupp/Wagner 1991) und in den Jahren 1994 und 1995 eine Stichprobe für „neue“ Zuwanderer. Eine deutliche Aufstockung der Fallzahlen, die auch die Analyse von „Randgruppen“ und eher „befragungsunwilligen“ Subpopulationen erlaubt, wurde durch die Ergänzung der sogenannten Stichprobe F erreicht. Sie wurde im Jahr 2000 gezogen und enthält über 6.000 Haushalte mit fast 11.000 realisierten Personeninterviews (SOEP Group 2001).

4.2 Die Fragen zum Euro

Seit Beginn der SOEP-Befragung im Jahre 1984 werden die Befragungspersonen darum gebeten, für verschiedene Bereiche wie z.B. Arbeitsplatzsicherheit, Umweltschutz und Friedenserhaltung anzugeben, ob sie sich hierüber keine, einige oder große Sorgen machen. Seit 1999 - also dem Jahr in dem der Euro juristisch eingeführt wurde - wird innerhalb dieses Themenkomplexes auch nach dem Euro gefragt: „Wie ist es mit den folgenden Gebieten – machen Sie sich da Sorgen? Über die Einführung des Euro statt der D-Mark?“

Zusätzlich werden im Jahr 2002 einmalig weitere Angaben zum Euro erhoben. Dies sind Fragen nach den Schwierigkeiten beim Umgang mit den neuen Scheinen und Münzen und beim Umrechnen von früheren DM-Beträgen auf Euro-Beträge. Zur Beantwortung stehen die Kategorien große, gewisse und gar keine Schwierigkeiten zur Auswahl.

Weiterhin werden die Befragungspersonen gebeten, einzuschätzen, ob der Euro eine gute Sache sei, weil er die Einheit Europas fördert und weil er wirtschaftliche Vorteile bringt, und anzugeben, ob sie befürchten, dass der Euro „uns in Deutschland“ mehr Nachteile als Vorteile bringen wird und dass private Geldanlagen unsicherer werden.¹⁴ Diese Items sollen mit den Antwortkategorien „Trifft voll zu“, „Trifft eher zu“, „Trifft eher nicht zu“ und „Trifft gar nicht zu“ bewertet werden. In der empirischen Auswertung werden die beiden zustimmenden Kategorien und die beiden ablehnenden Kategorien jeweils zusammengefasst.

4.3 Beschreibung der Kovariaten und Stichprobenmerkmale

Neben einfachen Auszählungen und Kreuztabellen zum Euro werden auch multivariate Modelle geschätzt. Nachfolgend werden die unabhängigen Variablen dargestellt, und zwar zunächst die, die zur Operationalisierung von „Informiertheit“, und dann die, die zur Operationalisierung von „allgemeinen Grundüberzeugungen“ herangezogen werden. Ergänzend werden einige Stichprobenmerkmale aufgezeigt (vgl. Tabelle A1 und A2 im Anhang).

Alle verwendeten erklärenden Variablen sind 0,1-kodierte Dummy-Variablen. So haben z.B. Personen mit einem Realschulabschluss bei der Variable „Mittlere Reife“ den Wert 1, bei den übrigen Schulvariablen den Wert 0. Werden Dummy-Variablen in Regressionsmodelle aufgenommen, muss aus jedem Block, der Variablen zu einem Merkmal enthält (z.B. höchster erreichter Schulabschluss), eine Variable in der Modellierung ausgespart werden. Sie bildet die Referenzkategorie. Bei der Schulvariable sind dies Personen, die einen Schulabschluss unterhalb der mittleren Reife haben. Hierzu gehören Personen ohne jeglichen Abschluss, mit Hauptschulabschluss oder einem im Ausland erworbenen Abschluss, sofern er nicht mit der mittleren Reife, Abitur oder Universitätsabschluss vergleichbar ist. Weiterhin werden Personen mit (Fach-)Abitur oder (Fach-)Hochschulabschluss zu einer Gruppe zusammengefasst. Um junge Leute, die noch beim Erwerb eines allgemeinbildenden Schulabschlusses sind, nicht von der Untersuchung auszuschließen, erhalten sie eine eigene Variable.

Bei den Variablen zum Politikinteresse wird die ganze Bandbreite der Antwortvorgaben aus dem Personenfragebogen genutzt. Für jede Kategorie wird eine eigene Variable gebildet, wobei die Variable für Personen mit einem „nicht so starken“ Politikinteresse die Referenzkategorie bildet.

Die Variable „Internetnutzung“ enthält alle Personen, die dies privat oder beruflich tun. Alle anderen Personen gehören zur Referenzkategorie. Die Frage wurde in 2001, aber nicht in 2002 erhoben. Für die Analyse in 2002 wurde der Wert aus 2001 übernommen. Dies hat zur Folge, dass alle Personen, die in 2002 zum ersten Mal befragt wurden, aus der multivariaten Analyse ausgeschlossen werden. Dies trifft auf alle 17-Jährigen zu, da sie zum ersten Mal das notwendige Befragungsalter erreicht haben. Aus diesem Grund sind die fehlenden Werte bei der Internetnutzung im Jahr 2002 mit 5,4 % deutlich höher als in 2001 mit 0,6 % (vgl. Tabelle A1 im Anhang).

Zu der Variable Wertpapierbesitz gehören u.a. die Anlageformen Sparbriefe, Pfandbriefe, Anleihen und Aktien. Da diese Angabe im Haushaltsfragebogen erhoben wird, wurde sie den einzelnen Haushaltsmitgliedern zugespielt.

Die Einkommensposition einer Person in der Gesamtbevölkerung wird durch das verfügbare Haushaltsäquivalenzeinkommen bestimmt. Für diese Variable wird auf die 2001er Daten des deutschen Teils des Cross National Equivalent Files zurückgegriffen, das aus den SOEP-Daten erstellt wird und Jahreseinkommen ausweist (vgl. Burkhauser et al. 2001). Zu dem verfügbaren Haushaltseinkommen gehören sowohl Einkommen aus selbständiger als auch aus unselbständiger Tätigkeit nach Abzug von Steuern und Sozialversicherungsbeiträgen sowie empfangene Transferzahlungen (z.B. Rente, Sozialhilfe, Kindergeld). Anstelle der Zuordnung eines Pro-Kopf-Einkommens zu jedem einzelnen Haushaltsmitglied wird ein bedarfsgewichtetes Einkommen berechnet.¹⁵

Die erwartete Lebenszufriedenheit wird wie alle Fragen zur Zufriedenheit im SOEP mit Hilfe einer 11er-Skala gemessen, wobei der Wert 0 „ganz und gar unzufrieden“ und 10 „ganz und gar zufrieden“ abbilden soll. Personen, die Werte von 0-4 angeben, werden als unzufrieden bezeichnet, die den Wert 5 angeben, als ambivalent, die Werte von 6-9 angeben, als zufrieden, und die den Wert 10 angeben, als hochzufrieden. Für jede Stufe der Zufriedenheitsniveaus wird eine Dummy-Variable gebildet. Die „Ambivalenten“ bilden die Referenzkategorie.

Daten zu Kontrollüberzeugungen wurden im SOEP zuletzt im Jahr 1999 mit Hilfe von 10 Items erhoben. Anstelle einer Faktorenanalyse wurde dem Beispiel von Gallo u.a. (i. Ersch.) gefolgt, die – davon ausgehend, dass Kontrollüberzeugungen eindimensional sind – die Antwortkategorien aufsummiert haben. Da die Items nicht gleichgerichtet sind, sondern bei 6 von 10 Items eine Zustimmung auf externale Einstellungen (bzw. eine Ablehnung auf

¹⁴ Die Originalfragen und Antwortkategorien sind im Internet unter der Adresse <http://www.diw.de/deutsch/sop/service/fragen/index.html> zu finden.

¹⁵ Dabei wird davon ausgegangen, dass ein Haushalt mit einer bestimmten Anzahl an Personen günstiger wirtschaften kann als dieselbe Zahl von Einpersonenhaushalten („Economics of Scale“). Die Bedarfsgewichte orientieren sich an der sog. „alten“ OECD-Skala, bei der der Haushaltsvorstand mit einem Gewicht von 1, jede weitere Person ab 15 Jahren mit 0,7 und Kinder mit 0,5 berücksichtigt werden (vgl. dazu u.a. Andreß 1999: 86f.; Hanesch et al. 2000: 48f.). So wird jeder Person ein fiktiv zur Verfügung stehendes Einkommen zugewiesen. Anschließend werden die Personen aus dem untersten Einkommensquartil und die aus dem obersten Einkommensquartil jeweils mit einer Dummy-Variable erfasst. Referenzkategorie bilden die Personen aus den beiden mittleren Einkommensquartilen.

internale Einstellungen) und bei den übrigen vier eine Zustimmung auf internale Einstellungen (bzw. eine Ablehnung auf externale Einstellungen) verweisen, werden die gemessenen Skalenwerte der letzteren „gedreht“. Somit erhält man einen theoretischen Wertebereich von 10 bis 40, wobei 10 höchste externale Kontrolle, 40 höchste internale Kontrolle abbildet. In den 1999er Daten liegt empirisch ein Wertebereich von 12 bis 40 vor, wobei der Median bei 29 liegt. Personen mit niedrigen Werten (höchstens 27) und mit hohen Werten (mindestens 31) wurden zu den Variablen „stark external“ und „stark internal“ zusammengefasst. 1999 waren beide Gruppen mit fast einem Drittel der Befragten belegt.

Noch weiter zurück liegt die Erhebung der Werteinstellungen im SOEP, die zuletzt 1996 anhand der „ursprünglichen“ 4er-Item-Skala nach Inglehart erfasst wurden. Danach sind Personen Postmaterialisten, wenn sie die beiden Items „Mehr Einfluss der Bürger auf die Entscheidungen der Regierung“ und „Schutz des Rechts auf freie Meinungsäußerung“ am höchsten bewerten, dagegen Materialisten, wenn sie die beiden Items „Aufrechterhaltung von Ruhe und Ordnung in diesem Land“ und „Kampf gegen die steigenden Preise“ am höchsten bewerten. Personen, die jeweils ein „materialistisches“ und ein „postmaterialistisches“ Item hoch bewerten, sind sogenannte „Mischtypen“. Sie bilden hier die Referenzkategorie.

Da beide Konzepte (Rotter und Inglehart) davon ausgehen, dass dauerhafte Dispositionen gemessen werden, sollte es auch möglich sein, sie für Analysen in späteren Jahren zu verwenden. Allerdings wurde das SOEP 1998 und 2000 um zwei neue Stichproben erweitert, so dass für sehr viele Befragte des Jahres 2001 erhebungsbedingt keine Angaben zur Rotter- und Inglehart-Skala vorliegen. Wenn in die Modellschätzung sowohl die Variablen zu Kontrollüberzeugungen als auch zu (Post-)Materialismus eingehen, reduziert sich die Fallzahl um mehr als 50 %.

Da im SOEP nach der dauerhaften Parteipräferenz gefragt wird, und nicht die klassische „Sonntagsfrage“ gestellt wird, gibt mehr als jeder Zweite keine Partei an. Diese Personen bilden in der späteren Modellierung die Referenzkategorie. Der Anteil an Personen, die eine dauerhafte Parteipräferenz für die rechten Parteien DVU und Republikaner angeben, ist äußerst niedrig. In Modell 1 für das Jahr 2001 beträgt er nur 0,5 % und in Modell 4 für 2002 nur 0,3 % (vgl. Tabelle A2 im Anhang).¹⁶ Dies kann zu sehr hohen Standardfehlern für die geschätzten Koeffizienten führen.

Die Variablen zur Herkunft unterscheiden zwischen Deutschen, die in Ost- oder Westdeutschland wohnen, und zwischen Ausländern aus einem EU-Staat oder einem sonstigen Land. Dabei gelten Personen als Ausländer, die keine deutsche Staatsbürgerschaft haben.

In der Modellschätzung für das Jahr nach Einführung des Euro-Bargeldes wird auch der Monat der Befragung berücksichtigt. Im Jahr vor der Einführung erschien das nicht notwendig zu sein. Der Monat Februar bildet die Referenzkategorie, die Monate Januar, März

und April gehen jeweils mit einer eigenen Dummy-Variable in die Schätzung ein. Da für die Folgemonate Juni bis August nur wenig Fälle vorliegen, werden sie in einer Variable zusammengefasst.

4.4 Die Methode der logistischen Regression

Hauptbestandteil der empirischen Untersuchung ist die Modellierung des Einflusses verschiedener Variablen auf die Sorgen im Zusammenhang mit dem Euro. Hierfür werden Personen zu einer Kategorie zusammengefasst, die einige oder große Sorgen berichten ($y = 1$: Sorgen, $y = 0$: keine Sorgen vor dem Euro). Mit Hilfe logistischer Regressionsmodelle lässt sich nun die Wahrscheinlichkeit schätzen, dass eine Person zu den sich Sorgenden gehört $P(y=1)$ (Urban 1993: 24-34). In die Modellschätzung gehen als abhängige Variable jedoch nicht die Wahrscheinlichkeiten $P(y=1)$ selbst, sondern die Log-Odds $L(y=1)$ ein:

$$L(y=1) = \ln \{ (P(y=1) / [1 - P(y=1)]) \} = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \dots + \beta_n x_n.$$

Durch Transformation lässt sich dann die Wahrscheinlichkeit berechnen, dass sich eine Person sorgt:

$$\Pr(y=1) = \exp \{ (\beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \dots + \beta_n x_n) / [1 + \exp(\beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \dots + \beta_n x_n)] \}$$

Die Interpretation der geschätzten Regressionskoeffizienten β_i ist jedoch nur wenig anschaulich. Da in der späteren Modellierung alle erklärenden Variablen Dummy-kodiert sind, bietet es sich an, die Einflüsse einzelner Variablen als Unit-Effekte darzustellen (Petersen 1985: 130f.). Dies ist die Prozentsatzdifferenz der Wahrscheinlichkeiten bei Vorliegen und bei Nicht-Vorliegen eines bestimmten Merkmals, z.B.

$$\Delta P(y=1) = P(y=1 | \text{Mann}) - P(y=1 | \text{Frau}).$$

Bei Modellen mit mehr als einer Kovariate gehen die Variablen, die nicht unmittelbar miteinander verglichen werden, im Falle von Dummy-Variablen anteilig und im Falle von metrischen Variablen mit ihrem arithmetischen Mittel in die Berechnung der Wahrscheinlichkeiten ein:

$$\Delta P(y=1) = \Pr(y=1 | x_1=1, x_2=\bar{x}_2, \dots, x_n=\bar{x}_n) - \Pr(y=1 | x_1=0, x_2=\bar{x}_2, \dots, x_n=\bar{x}_n).$$

¹⁶ Dies entspricht 90 Personen in 2001 und nur 55 Personen in 2002.

5. Empirische Befunde zu den Sorgen im Zusammenhang mit dem Euro

5.1 ... vor der Einführung

Zur Untersuchung des Einflusses verschiedener Merkmale auf das Vorliegen von Sorgen im Zusammenhang mit dem Euro wurden Logit-Modelle geschätzt. Die Ergebnisse für das Jahr vor der Einführung des Euro-Bargeldes werden in Tabelle 1 wiedergegeben. Zunächst sind die Variablen aufgeführt, mit denen Informiertheit operationalisiert wird, dann die, die als Indikator für allgemeine Grundüberzeugungen stehen.

Informiertheit

Für 2001 zeigt sich, dass die höher Gebildeten deutlich seltener dazu neigen, Sorgen zu berichten. Personen, die mindestens (Fach-)Abitur haben, sorgen sich um 13,4 %-Punkte seltener als Personen, die einen Abschluss haben, der unterhalb der mittleren Reife liegt. Aber auch Jugendliche, die sich noch zur Schule gehen, sorgen sich deutlich seltener (17,7 %-Punkte). Vermutlich ist der Euro Unterrichtsgegenstand in der Schule und somit dürften Schüler überdurchschnittlich gut über ihn informiert sein.

Bei den Variablen zum Interesse an der Politik zeigt sich kein einheitliches Bild. Personen, die ein sehr starkes Interesse angeben, sorgen sich um 6,9 %-Punkte, und die, die ein starkes Interesse angeben, um 4,1 %-Punkte seltener als Personen mit mäßigem Politikinteresse. Personen, die sich jedoch überhaupt nicht für Politik interessieren, sorgen sich ebenfalls seltener (um 7 %-Punkte). Hier liegt der Verdacht nahe, dass nicht-vorhandenes Politikinteresse auch zu einer eher gleichgültigeren Haltung gegenüber dem Euro führt.

Personen, die moderne Medien nutzen und dadurch einerseits schneller auf Informationen zugreifen können und andererseits offener gegenüber technischem Fortschritt (und damit gesellschaftlichem Wandel allgemein) sind, sorgen sich auch seltener. Hier beträgt der Unterschied zur Referenzgruppe 6,7 %-Punkte.

Nach dem Ansatz der „Financial Literacy“ ist zu erwarten, dass Personen mit Fachwissen zum Thema Geld und Vermögen seltener Befürchtungen im Zusammenhang mit der Einführung des Euro haben sollten. Empirisch zeigt sich, dass Wertpapierbesitzer sich etwas seltener sorgen (um 4,2 %-Punkte). Personen mit einem sehr hohen Äquivalenzeinkommen sorgen sich ebenfalls seltener als solche mit einem mittleren Einkommen (5,7 %). Aber auch Personen aus dem untersten Einkommensquartil sorgen sich um 2,7 %-Punkte weniger.

Tabelle 1: Einfluss auf die Sorgen vor Einführung der neuen Währung

	Modell 1		Modell 2		Modell 3	
Mittlere Wahrscheinlichkeit	69,2%		72,8		72,9%	
	marginals	t-Stat.	marginals	t-Stat.	marginals	t-Stat.
Schulabschluss						
<i>(weniger als MR)¹</i>						
mittlere Reife (MR)	-2,6%**	-2,70	-1,8%	-1,25	-1,2%	-0,83
mind. Abitur	-13,4%**	-12,87	-12,5%**	-7,94	-11,6%**	-7,34
noch in Schule	-17,7%**	-7,07				
Interesse für Politik						
<i>(nicht so stark)</i>						
sehr stark	-6,9%**	-4,58	-6,0%*	-2,47	-4,8%*	-2,00
stark	-4,1%**	-4,66	-3,1%*	-2,41	-2,7%*	-2,15
überhaupt nicht	-7,0%**	-6,43	-6,5%**	-3,80	-7,0%**	-4,07
Internetnutzung	-6,7%**	-7,81	-6,7%**	-5,13	-6,4%**	-4,88
Wertpapierbesitz	-4,2%**	-5,54	-5,6%**	-4,91	-5,5%**	-4,81
Äquivalenzeinkommen						
<i>(mittleres Einkommen)</i>						
unterstes Quartil	-2,7%**	-2,98	-1,8%	-1,24	-2,2%	-1,49
oberstes Quartil	-5,7%**	-6,40	-4,0%**	-3,10	-3,7%**	-2,87
Erwartete Lebenszufriedenheit						
<i>(ambivalent)</i>						
unzufrieden	6,5%**	4,24	5,9%**	2,69	5,1%*	2,28
zufrieden	-7,0%**	-7,46	-6,9%**	-4,83	-6,4%**	-4,44
hoch zufrieden	-11,4%**	-7,47	-9,4%**	-3,55	-8,1%**	-3,14
Kontrollüberzeugungen						
stark external					4,1%**	3,32
stark internal					-3,5%**	-2,84
Werteeinstellung						
materialistisch					-1,1%	-0,90
postmaterialistisch					-4,3%*	-2,52
Parteipräferenz						
<i>(keine Partei)</i>						
SPD	-4,0%**	-4,12	-4,3%**	-2,98	-4,2%**	-2,95
CDU/CSU	-1,4%	-1,37	-2,2%	-1,42	-2,1%	-1,35
FDP	-12,2%**	-3,95	-16,7%**	-3,28	-16,3%**	-3,19
Bündnis '90/Die Grünen	-17,2%**	-7,98	-19,7%**	-5,62	-18,1%**	-5,10
PDS	-5,3%	-1,92	-5,9%	-1,45	-5,8%	-1,43
DVU/Republikaner	18,2%**	4,68	16,2%**	2,65	15,5%*	2,38
Sonstige	2,6%	0,69	-4,4%	-0,65	-4,6%	-0,67
Herkunft <i>(Westdeutschland)</i>						
Ostdeutschland	13,4%**	17,16	11,5%**	9,76	11,1%**	9,30
EU-Ausland	-12,2%**	-6,02	-15,7%**	-5,75	-16,4%**	-5,96
Nicht-EU-Ausland	-7,5%**	-4,53	-8,6%**	-3,76	-9,6%**	-4,16
Geschlecht: Mann	-5,5%**	-7,90	-6,7%**	-6,41	-6,5%**	-6,23
Alter <i>(30- 45 Jahre)</i>						
unter 30 Jahren	-4,3%**	-3,91	-0,9%	-0,53	-1,0%	-0,60
45 bis unter 60 Jahren	-2,8%**	-2,93	-1,5%	-1,12	-1,8%	-1,31
60 Jahre und älter	-5,5%**	-5,15	-5,6%**	-3,54	-5,7%**	-3,58
Fallzahl	20204		8282		8282	
Loglikelihood: Startwert	-12729,05		-4997,92		-4997,92	
Loglikelihood Endwert	-11783,88		-4615,69		-4595,37	
Pseudo-R ² (McFadden)	7,4		7,7%		8,1%	

Irrtumswahrscheinlichkeit: ** < 0,01; * < 0,05;

¹ Kursive Angaben in Klammern geben die Referenzkategorie an.

Quelle: SOEP 2001.

Allgemeine Grundüberzeugungen

Wie erwartet geben Personen, die optimistisch in die Zukunft blicken, seltener an, sich im Zusammenhang mit dem Euro zu sorgen. Referenzkategorie bilden die „Ambivalenten“, das sind die, die weder erwarten in 5 Jahren zufrieden noch unzufrieden zu sein. Es zeigt sich, dass diejenigen, die der Meinung sind, in der Zukunft unzufrieden zu sein, sich um 6,5 %-Punkte häufiger sorgen. Dagegen sorgen sich Personen, die erwarten, zufrieden zu sein, um 7 %-Punkte seltener als die „Ambivalenten“. Besonders selten sind Sorgen bei denen festzustellen, die die höchste Lebenszufriedenheit für die Zukunft erwarten (11,4 %-Punkte geringer).

Für die Neigung zu einer bestimmten Partei, die i.d.R. mit spezifischen Werteinstellungen und ideologischen Weltansichten einhergeht, können ebenfalls Einflüsse auf die wahrgenommenen Sorgen festgestellt werden. In der logistischen Regression bilden Personen die Referenzkategorie, die keine dauerhafte Parteineigung haben (hier etwas mehr als die Hälfte der Befragungspersonen). Anhänger von CDU/CSU, PDS, und sonstiger Parteien (einschließlich denen, die mehrere Parteien präferieren) unterscheiden sich nicht signifikant von der Referenzkategorie. SPD-Anhänger sorgen sich mit 4 %-Punkten etwas seltener. Am deutlichsten sind die Unterschiede bei Anhängern der kleinen Parteien. So sorgen sich die Anhänger von Bündnis '90/Die Grünen um 17,2 %-Punkte seltener als Personen ohne Parteineigung. In dieser Partei ist der Anteil an Postmaterialisten, die das politische Projekt im Vordergrund sehen und die ihren Schwerpunkt nicht auf die wirtschaftliche Entwicklung, sondern auf politische Mitsprache und Freiheit der Meinungsäußerung legen, besonders hoch. Auch bei den Anhängern der FDP, die sich in ihrer Selbstbeschreibung als „Wirtschaftspartei“ sieht, sind die Sorgen um 12,2 %-Punkte niedriger. Besonders hoch sind hingegen die Sorgen bei den Wählern der rechten Parteien wie DVU und Republikaner. Diese sorgen sich im Vergleich zu Personen ohne Parteineigung um 18,2 %-Punkte mehr, da die europäische Einheitswährung nicht vereinbar mit ihrem Verständnis nationalstaatlicher und ihrer Betonung nationalistischer Interessen ist.

Zu den allgemeinen Grundüberzeugungen wurden in der theoretischen Verortung auch die Kontrollüberzeugungen und Werthaltungen gezählt. Allerdings wurde das SOEP 1998 und 2000 um zwei neue Stichproben erweitert, so dass für sehr viele Befragte des Jahres 2001 erhebungsbedingt keine Angaben zur Rotter- und Inglehart-Skala vorliegen. Bei Schätzung eines Modells mit Variablen zu Kontrollüberzeugungen und (Post-)Materialismus reduziert sich dadurch die Fallzahl von 19.384 Personen auf 8.076. Deshalb sollten die Ergebnisse zu den Kontrollüberzeugungen und zum (Post-)Materialismus vorsichtig interpretiert werden.

Zunächst wird ein neues Modell für die Personen geschätzt, die gültige Angaben bei den Variablen zu den Kontrollüberzeugungen und zum (Post-)Materialismus haben, also sowohl 1996 also auch 1999 bereits an der Befragung teilgenommen haben. Modell 2 enthält dieselbe Variablenspezifikation wie Modell 1, nur mit reduzierter Fallzahl und mit Ausnahme der

Variable „noch kein Schulabschluss“. Da Personen erstmals mit 17 Jahren befragt werden, sind in Modell 2 die Jüngsten 22 Jahre alt (sie waren 1996 17 Jahre). Zwischen Modell 1 und Modell 2 lassen sich kaum Unterschiede feststellen. Die Vorzeichen der marginalen Effekte und die Signifikanz-Niveaus sind bei fast allen Variablen vergleichbar. Ausnahmen bilden die Variablen zur mittleren Reife und der beiden jüngeren Altersgruppen, deren Koeffizienten nicht mehr signifikant von Null verschieden sind. Die Wahrscheinlichkeit, zu den sich Sorgenenden zu gehören, ist in Modell 2 mit 72,8 % etwas höher als in Modell 1 mit 69,2 %.

In Modell 3 werden zusätzlich vier Variablen zu Kontrollüberzeugungen und (post-)materialistischen Werten aufgenommen. Dabei zeigt sich erwartungsgemäß, dass sich Personen häufiger im Zusammenhang mit der Einführung des Euro sorgen (um 4,1 %-Punkte), wenn sie eher extern kontrolliert sind, sich jedoch seltener sorgen, wenn sie eher intern kontrolliert sind (3,5 %-Punkte). So eindeutig ist das Muster bei den Werthaltungen Materialismus und Postmaterialismus nicht. Zwar sorgen sich Postmaterialisten weniger als Personen, die zu den sogenannten Mischtypen gehören und in der Modellkonstruktion als Referenzkategorie dienen (und zwar um 4,3 %-Punkte), aber Materialisten unterscheiden sich nicht signifikant von Personen dieses Mischtyps.

Die Aufnahme der Variablen zum Materialismus und Postmaterialismus hat keinen Einfluss auf die Koeffizienten der Variablen zur Parteineigung (z.B. bei den Anhängern der „Grünen“). Doch die Neigung zu einer kleinen Partei (FDP, „Grüne“, DVU/Republikaner) sowie die Variablen zum Zukunftsoptimismus scheinen in stärkerem Maße das Vorhandensein von Sorgen zu beeinflussen als Kontrollüberzeugungen und (post-)materialistische Werthaltungen. Die Signifikanzniveaus der Variablen zum Politikinteresse haben sich durch die Aufnahme der neuen Variablen verkleinert. Das Signifikanzniveau von 5 % wird dabei von den Variablen, die starkes und sehr starkes Politikinteresse messen, überschritten.

„Nationale“ Bindungen an die alte Währung

Differenziert nach der Herkunft lassen sich große Unterschiede für das Vorliegen von Sorgen feststellen. Dabei werden deutsche Staatsangehörige nach ihrem Wohnort in Ost- und Westdeutschland und Ausländer nach EU-Angehörigkeit und nach der Herkunft aus sonstigen Ländern unterschieden. EU-Ausländer sorgen sich um 12,2 %-Punkte und Nicht-EU-Ausländer um 7,5 %-Punkte weniger als Westdeutsche. Beiden Gruppen kann eine geringe Bindung an die D-Mark unterstellt werden und für die EU-Ausländer sind direkte Vorteile bei Reisen und Überweisungen in das Heimatland zu erwarten (sofern sie nicht aus Dänemark, Schweden oder dem Vereinigten Königreich stammen). Aber es lassen sich nicht nur Unterschiede zwischen Ausländern und Deutschen, sondern auch unter den deutschen Staatsangehörigen feststellen. So sorgen sich Deutsche, die in den neuen Bundesländern leben, um 13,4 %-Punkte häufiger als Westdeutsche. Dies steht auch in Einklang mit den zu Beginn des Artikels vorgestellten Daten des Euro-Barometers (vgl. Abschnitt 2). Auch dort

war eine geringere Akzeptanz bei den Bewohnern auf dem Gebiet der ehemaligen DDR feststellbar. Als Argument wurden dort die nicht zufriedenstellenden Erfahrungen mit der Deutsch-Deutschen-Währungsunion von 1990 genannt.

Kontrollvariablen

Zusätzlich werden in dem Modell die demografischen Angaben Geschlecht und Alter kontrolliert. So sorgen sich Männer immerhin um 5,5 %-Punkte weniger als Frauen. Differenziert nach Alter weist die Referenzkategorie der 30-45-Jährigen den höchsten Anteil an sich sorgenden Personen auf. Überraschend: Personen über 60 Jahre haben die geringsten Sorgen, obwohl davon auszugehen ist, dass ältere Personen größere Probleme mit Änderungen institutioneller Rahmenbedingungen, gesellschaftlichem Wandel und technischem Fortschritt haben. Bei bivariater Betrachtung lässt sich dieser erwartete Zusammenhang zwar erkennen: Bei der jüngsten Altersgruppe sind Sorgen im Zusammenhang mit dem Euro am seltensten, bei der ältesten am häufigsten anzutreffen. Im multivariaten Modell sind jedoch Variablen enthalten, die stark mit dem Alter korrelieren wie z.B. Zukunftserwartungen oder Internetnutzung. Deshalb zeigt sich der zu erwartende Alterseffekt hier nicht.

Es lässt sich festhalten, dass die Sorge vor der offiziellen Einführung des Euro als Bargeld maßgeblich durch Informiertheit und allgemeine Grundüberzeugungen bestimmt wird. Auch die nationale bzw. regionale Herkunft beeinflussen das Ausmaß der Sorgen nachhaltig. Insbesondere in Ostdeutschland ist die Skepsis gegenüber dem neuen Geld häufig anzutreffen, dagegen stehen die EU-Ausländer dem Euro am positivsten gegenüber.

5.2 ... nach der Einführung

Im Folgenden ein Modell für die Zeit seit Einführung der neuen Währung (Januar bis August 2002) dargestellt (vgl. Modell 4, Tabelle 2). Der Einfluss der einzelnen Variablen ist in den meisten Fällen denen aus Modell 1 (vor der Einführung) sehr ähnlich.

Bei den Variablen zum Politikinteresse hat eine geringe Veränderung stattgefunden. Während sich die politisch Desinteressierten – entgegen den Erwartungen – vor der Einführung signifikant weniger sorgten als die Gruppe der Ambivalenten, ist dieser Effekt jetzt statistisch nicht mehr signifikant. Auch für Personen, die ein sehr starkes politisches Interesse bekunden, ist der Effekt nach der Einführung nicht mehr signifikant. Allein diejenigen, die angeben, sich für Politik zu interessieren, sorgen sich auch 2002 signifikant weniger als die Gruppe der politisch Ambivalenten.

Tabelle 2: Einfluss auf die Sorgen nach Einführung der neuen Währung

Modell 4		
Mittlere Wahrscheinlichkeit	52,5%	
	marginals	t-Stat.
Schulabschluss (weniger als MR)¹		
mittlere Reife (MR)	-5,1**%	-4,69
mind. Abitur	-15,2%**	-13,07
noch in Schule	-15,1%**	-5,10
Interesse für Politik (nicht so stark)		
sehr stark	-3,0%	-1,83
stark	-4,4%**	-4,48
überhaupt nicht	-1,6%	-1,21
Internetnutzung	-6,7%**	-6,66
Wertpapierbesitz	-5,8%**	-6,64
Äquivalenzeinkommen (mittleres Einkommen)		
unterstes Quartil	1,4%	1,32
oberstes Quartil	-4,0%**	-3,84
Erwartete Lebenszufriedenheit (ambivalent)		
unzufrieden	14,6%**	9,09
zufrieden	-11,0%**	-9,63
hoch zufrieden	-18,0%**	-9,78
Parteipräferenz (keine Partei)		
SPD	-3,3%**	-2,96
CDU/CSU	-1,2%	-1,05
FDP	-5,7%	-1,70
Bündnis '90/Die Grünen	-18,8%**	-7,67
PDS	-3,1%	-1,18
DVU/Republikaner	29,7%**	5,10
Sonstige	-3,6%	-0,81
Herkunft (Westdeutschland)		
Ostdeutschland	13,0%**	13,25
EU-Ausland	-8,5%**	-3,77
Nicht-EU-Ausland	6,7%**	3,61
Befragungsmonat (Februar)		
Januar	-4,5%**	-4,17
März	3,1%**	2,89
April	6,5%**	4,76
Mai	8,5%**	4,45
Juni bis August	9,7%**	4,52
Geschlecht: Mann	-6,3%**	-7,64
Alter (30- 45 Jahre)		
unter 30 Jahren	-3,9%**	-2,94
45 bis unter 60 Jahren	-9,4%**	-8,43
60 Jahre und älter	-13,1%**	-10,94
Fallzahl	17430	
LogLikelihood		
Startwert	-12064,01	
Endwert	-11101,81	
Pseudo-R ² (McFadden)	8,0%	

Irrtumswahrscheinlichkeit: ** < 0,01; * < 0,05.

¹ Kursive Angaben in Klammern geben die Referenzkategorie an.

Quellen: SOEP 2001, Vorablieferung der Daten bis August 2002.

Der Einfluss von Schulbildung, Wertpapierbesitz und Äquivalenzeinkommen ist vergleichbar. Die Richtung der marginalen Effekte und die Signifikanzen sind in beiden Modellen (1 und 4) für die Variablen zur erwarteten Lebenszufriedenheit und zur Parteineigung (mit Ausnahme der FDP) identisch.

Beim Einfluss der Nationalität lassen sich die gravierendsten Veränderungen feststellen. Zwar sorgen sich Ostdeutsche weiterhin mehr als Westdeutsche (um 13 %-Punkte), aber für die in Deutschland lebenden Nicht-EU-Ausländer zeigt sich ein anderes Bild vor und nach der Einführung. Sorgen sie sich im Jahr 2001 signifikant weniger als Westdeutsche, machen sie sich jetzt mehr Sorgen als diese. Der Effekt ist zwar nicht so stark ausgeprägt wie bei den Ostdeutschen, aber dennoch beträgt er 6,7 %-Punkte und ist signifikant. Grund für die veränderte Position der Nicht-EU-Ausländer in der „Sorgenhierarchie“ sind – wie im nächsten Abschnitt zu sehen sein wird – ihre größeren Probleme beim Umgang mit dem neuen Geld und der geringere erwartete Nutzen. Die EU-Ausländer sorgen sich dagegen nach wie vor deutlich weniger als Westdeutsche und zwar um 8,5 %-Punkte.

Während im Einführungsmonat (Januar 2002) die Sorgen im Vergleich zum Februar signifikant geringer sind (und zwar um 4,5 %-Punkte), steigen sie ab März wieder deutlich an. In den Monaten Juni bis August ist die Wahrscheinlichkeit sich zu sorgen um fast 10 %-Punkte höher als im Februar.

Obwohl mit der Einführung des Euro als Bargeld die Sorgen insgesamt gesunken sind, ändert sich bezüglich der Determinanten wenig. Auch 2002 sind Informiertheit und allgemeine Grundüberzeugungen zentrale Merkmale, die die Einstellung gegenüber dem Euro beeinflussen. Beachtenswert ist die zu beobachtende Veränderung bei den Nicht-EU-Ausländern. Sorgen sie sich vor der Einführung noch deutlich weniger als Westdeutsche, sorgen sie sich jetzt mehr.

5.3 Schwierigkeiten im Umgang mit dem Euro und durch ihn erwartete Vor- und Nachteile

Nach der Einführung des neuen Geldes in Form von Münzen und Scheinen gesellen sich zu den allgemeinen Sorgen auch ganz konkrete Schwierigkeiten. An den Umgang mit dem neuen Bargeld müssen sich die Einwohner Deutschlands ebenso wie die der anderen EWU-Staaten erst gewöhnen. Dazu gehört auch der Aufbau eines neuen Referenzsystems für Preise.

Wie gezeigt, sind einschneidende Veränderungen hinsichtlich der Sorgen vor und nach der Einführung bei den Nicht-EU-Ausländern festzustellen. Die Vermutung liegt nahe, dass dies auf ihre überdurchschnittlich häufigen Schwierigkeiten im Umgang mit dem neuen Geld zurückzuführen ist (vgl. Abbildung 2). So geben 2002 57 % der Nicht-EU-Ausländer an,

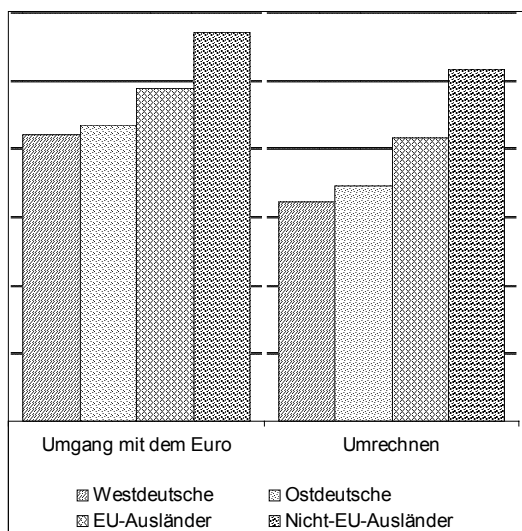
Probleme mit dem Euro zu haben. Dagegen sind dies bei den EU-Ausländern nur 49 %, bei den Ostdeutschen 43 % und bei den Westdeutschen 42 %.

Auch sind die Schwierigkeiten beim Umrechnen von D-Mark auf Euro bei den Nicht-EU-Ausländern mit 52 % besonders häufig anzutreffen. Damit haben nur 42 % der EU-Ausländer, 35 % der Ost- und 32 % der Westdeutschen Probleme.

Bei den Problemen im Umgang und beim Umrechnen nehmen die EU-Ausländer eine mittlere Position zwischen den Deutschen und den Nicht-EU-Ausländer ein. Dennoch sind bei ihnen am seltensten Sorgen im Zusammenhang mit der Euro-Einführung festzustellen, da diese Eigenschaften nur ein Teil der Funktion zur Bildung der Einstellung gegenüber dem Euro sind. Deutlich zeigt sich nämlich, dass EU-Ausländer mit 81 % am häufigsten erwarten, dass die Einführung des Euro die Einheit Europas fördert. Sie sind es auch, die direkt von der europäischen Einheit profitieren, seien es aufenthalts- und arbeitsrechtliche Erleichterungen oder vereinfachte Geldtransfers und der Wegfall des Geldumtausches bei Reisen ins Heimatland durch die Einführung der neuen Einheitswährung. Bei den Westdeutschen erwarten 73 %, dass der Euro die europäische Einheit fördert, bei den Nicht-EU-Ausländern und Ostdeutschen sind die Anteile mit 62 % und 60 % am geringsten.

Abbildung 2

**Schwierigkeiten beim Umgang
mit dem Euro und Schwierigkeiten beim
Umrechnen von DM auf Euro**



Quellen: SOEP 2002, Vorablieferung der Befragungsdaten
für Januar bis August, Sample A-F; vorläufige Gewichte.

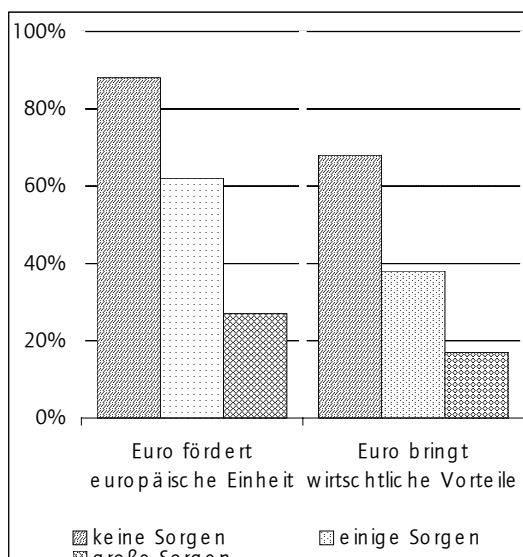
Neben der Förderung der europäischen Einheit durch den Euro, die insgesamt 70 % der Befragten erwarten, wurde auch nach wirtschaftlichen Vorteilen durch die neue Währung

gefragt. Diese werden von jedem Zweiten erwartet. Gleichzeitig sind 56 % der Ansicht, dass die Abschaffung der D-Mark für Deutschland insgesamt mehr Nachteile als Vorteile birgt. Zudem stimmten 40 % der Aussage zu, dass private Geldanlagen unsicherer werden.

Zwischen den erwarteten Vor- und Nachteilen durch den Euro und der allgemeinen Frage nach den Sorgen im Zusammenhang mit der Euro-Einführung besteht ein starker Zusammenhang. Wer keine Sorgen hat, verspricht sich vom Euro überwiegend politische und wirtschaftliche Vorteile (vgl. Abbildung 3). Während 88 % der Personen, die sich keine Sorgen machen, glauben, dass der Euro die Einheit Europas fördert, sind dies 62 % in der Gruppe derer mit einigen Sorgen. In der Gruppe der Personen mit starken Sorgen fällt die Quote deutlich geringer aus. Weniger als ein Drittel erwarten hier noch einen Vorteil. Ein ähnliches Muster findet sich auch bei der Ansicht über die erwarteten wirtschaftlichen Vorteile. Je ausgeprägter die Sorgen, desto unwahrscheinlicher ist es, dass wirtschaftliche Vorteile erwartet werden. Allerdings ist die Zustimmung für alle drei Gruppen niedriger als bei der Aussage zur politischen Einheit. Das heißt: Der Nutzen des Euro wird im Hinblick auf die politische Dimension (Förderung der europäischen Einheit) höher bewertet als auf die wirtschaftliche Entwicklung.

Abbildung 3

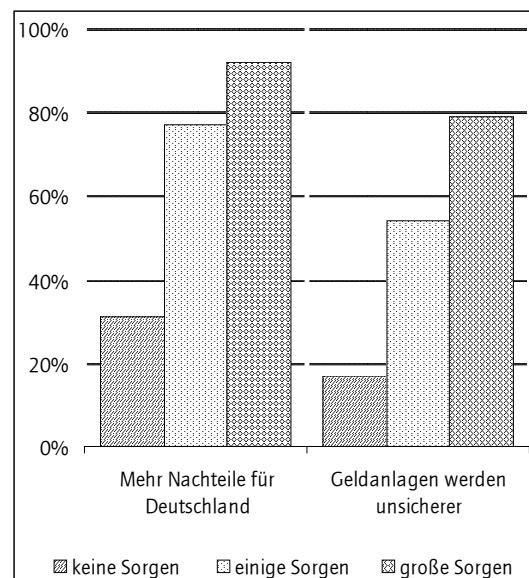
**Erwartete Vorteile, die der Euro mit sich bringt
(nach Ausmaß der Sorgen vor dem Euro)**



Quellen: SOEP 2002, Vorablieferung der Befragungsdaten für Januar bis August, Sample A-F; vorläufige Gewichte.

Abbildung 4

**Erwartete Nachteile, die der Euro mit sich bringt
(nach Ausmaß der Sorgen vor dem Euro)**



Quellen: SOEP 2002, Vorablieferung der Befragungsdaten für Januar bis August, Sample A-F; vorläufige Gewichte.

Ein entgegengesetztes Bild zeigt sich für die Nachteile. Hier steigen mit wachsenden Sorgen auch die erwarteten negativen Folgen der Euro-Einführung (vgl. Abbildung 4). 31 % derjenigen, die sich keine Sorgen machen, sind der Meinung, dass der Euro für Deutschland mehr Nachteile bringt. Dagegen sind es bei denen mit einigen Sorgen mit 77 % mehr als doppelt so viele. Bei denen mit großen Sorgen erwartet fast jeder Nachteile für Deutschland (92 %). Auch befürchtet ein Großteil der sich Sorgenden, dass private Geldanlagen durch die neue Währung unsicherer werden. Während 79 % derjenigen, die sich große Sorgen machen, erwarten, dass der Euro Geldanlagen unsicherer macht, sind es bei denen, die einige Sorgen haben, 54 %, bei Personen, die sich keine Sorgen machen, aber nur noch 17 %.

5.4 Die Entwicklung der Sorgen

Nach der Theorie der Selbstwahrnehmung und der der Kognitiven Dissonanz sollten die Sorgen im Zusammenhang mit dem Euro nach seiner Einführung abnehmen, nach der Reaktanztheorie hingegen zunehmen. Entsprechend den Theorien, die Einstellungserwerb und Einstellungsänderung als Ergebnis eines Lernprozesses sehen, ist sowohl eine Zunahme als auch eine Abnahme der Sorgen möglich.

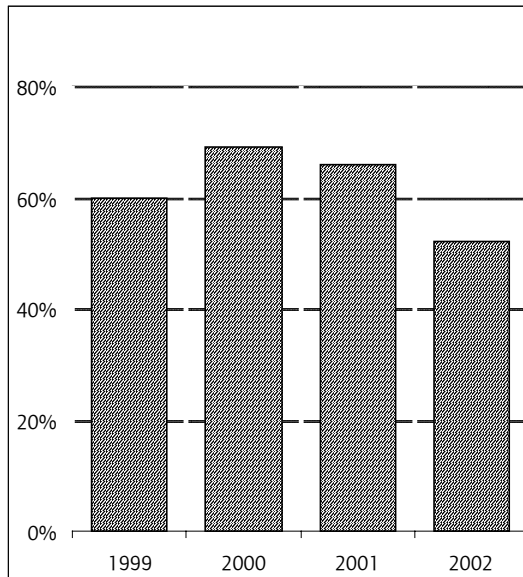
Bei Betrachtung des Anteils der sich Sorgenden im Zeitverlauf (als Abfolge von Querschnitten) lässt sich erkennen, dass die Sorgen in den Jahren vor Einführung des Euro zunächst angestiegen sind und danach deutlich abfallen (vgl. Abbildung 5). 1999 betrug der Anteil der sich Sorgenden 60 %, ein Jahr später bereits 69 %. Im Folgejahr fällt der Anteil etwas niedriger aus, der Unterschied ist jedoch statistisch nicht signifikant (66%). Erst nach Einführung der neuen Münzen und Geldscheine sank der Anteil der sich Sorgenden dann um 14 %-Punkte auf 52 % ab.

Wie bereits beschrieben, zeigte sich in der multivariaten Analyse (siehe Abschnitt 5.2), dass die Sorgen im Monat der Euro-Einführung – im Januar 2002 – um 5 %-Punkte geringer waren als im Folgemonat Februar. Im März waren die Sorgen bereits etwas höher als im Februar und ab April stiegen sie dann weiter stark an. Das Muster, das die Koeffizienten der Dummy-kodierten Variablen für die Befragungsmonate liefern, verweist auf eine stetige Zunahme der Sorgen nach der Euro-Einführung. Auch andere Umfragen kommen zu dem Ergebnis, dass die Sorgen (bzw. die Akzeptanz) direkt nach Einführung der neuen Geldscheine und Münzen am geringsten (bzw. am höchsten) waren (vgl. z.B. Losse 2002: 27).

Auch eine individuelle Betrachtung der Veränderung der Sorgen vor und nach der Einführung bestätigt dieses Bild. Von der Gruppe der Personen, die sich im Jahr 2001 gesorgt haben, tun dies ein Jahr später nur noch zu 66 %. In den Jahren zuvor war der Anteil der Personen, die im Folgejahr wiederholt Sorgen angaben, deutlich höher (von 1999 auf 2000: 87 %, von 2000 auf 2001: 81 %). Gleichzeitig sorgen sich diejenigen, die dies im Jahr vor der Einführung schon nicht taten, auch danach nicht (von 2001 auf 2002: 77 %).

Abbildung 5

Anteil der sich im Zusammenhang mit der Euro-Einführung Sorgen im Zeitverlauf



Quellen: SOEP 1999-2001; SOEP 2002, Vorablieferung der Befragungsdaten für Januar bis August, Sample A-F; 2001 und 2002 vorläufige Gewichte.

Die starke Abnahme der Sorgen von 2001 auf 2002 lässt darauf schließen, dass die Reaktanztheorie nicht bestätigt werden kann, da sie eine Zunahme der Sorgen nach der Euro-Einführung prognostiziert. Auch wenn die Sorgen ab Frühling 2002 wieder angestiegen sind, haben sie nicht das Niveau der Jahre 2000 und 2001 erreicht.

Eine Abnahme der Sorgen ist nach der Theorie der Kognitiven Dissonanz zu erwarten. Da den Bürgern bewusst ist, dass der Euro wohl kaum in den nächsten Jahren durch eine neue oder sogar durch die alte Währung ersetzt werden wird, bauen sie innere Spannungen, die bei ablehnender Haltung gegenüber dem Euro entstehen, dadurch ab, indem eine positive Neubewertung vollzogen wird.

Dasselbe Ergebnis wird nach der Theorie der Selbstwahrnehmung vorhergesagt, allerdings mit einer anderen Begründung: Wenn die Einstellung zum Euro mit einem Mangel an ausgeprägtem Wissen einhergeht, die neue Situation („Euro ist gesetzliches Zahlungsmittel“) eintritt und in ihr situationsgerecht gehandelt wird („Person zahlt mit dem Euro“), dann wird nach dieser Theorie von dem Verhalten auf die Einstellung geschlossen. Wenn „diffuses Wissen“ aber auch impliziert, dass die Einstellung gegenüber einem Objekt schwankend ist, dann dürfte die Theorie nicht zutreffen. Trotz Veränderungen beim Anteil der sich Sorgen im Zeitverlauf, scheint es nicht so, dass Befragungspersonen auf diese Frage zufällig oder

schwankend antworten. Denn von denen, die sich im Jahr 2002 sorgen, gaben ein Jahr zuvor 85 %, zwei Jahre zuvor 83 % und drei Jahre zuvor immerhin bereits 76 % dieselbe Antwort.¹⁷

Der starke Abfall der Sorgen von 2001 auf Januar 2002 und der neuerliche Anstieg in den Folgemonaten spricht für die Theorien der Einstellungsänderung durch Lernprozesse. Die positive Stimmung in der Bevölkerung gegenüber dem Euro, die nach außen hin in der raschen Umstellung von D-Mark auf Euro sichtbar wurde, fand ihr Echo in den deutschen Medien, die von einer plötzlichen Euro-Euphorie berichteten (Losse 2002: 27; Wiehler 2002: 12). Diese Euro-Euphorie ließ jedoch rasch nach, Preissteigerungen wurden registriert und die Medien überschlugen sich in der Berichterstattung über den „Euro als Teuro“ (Hinter 2002: 17; Lenz 2002: 23; Wache 2002: 25).¹⁸ Diese Debatte und die eigenen Erfahrungen von deutlichen Preissteigerungen vermittelte den Bürgern neue Botschaftsinhalte, die zu dem erneuten Anstieg der Sorgen führen.¹⁹

6. Zusammenfassung und Ausblick

Der Euro gehört zu den bisher größten politischen Projekten, die den Weg der europäischen Einheit voranbringen können. Allerdings ist die Zustimmung zum Euro in Ländern wie Frankreich, Finnland, aber auch in der Bundesrepublik Deutschland nicht besonders hoch. Wenn aber die neue Einheitswährung nicht auf eine breite Akzeptanz in der Bevölkerung der einzelnen (bisher teilnehmenden) EU-Staaten stößt, birgt dies die Gefahr, die Entwicklung europa-kritischer Ressentiments zu fördern.

Mit den Daten des SOEP konnte gezeigt werden, dass die Sorgen im Zusammenhang mit dem Euro in Deutschland nach seiner Einführung deutlich abnehmen. Dennoch darf nicht übersehen werden, dass sich auch nach der Implementation des neuen Geldes noch jeder Zweite sorgt. Hierzu tragen auch vereinzelte Preiserhöhungen bei, die dem Verbraucher das Gefühl vermitteln, alles sei durch den Euro teurer geworden. Der vorliegende Beitrag versuchte, die Abnahme der Sorgen nach Einführung des Euro mit Hilfe sozialpsychologischer Theorien zum Wandel von Einstellungen zu erklären. Dabei erwies sich insbesondere die Theorie zu Einstellungsänderungen als Folge von Lernprozessen als

¹⁷ Bei den zugrunde liegenden Werten für die Jahre 1999 bis 2001 umfasst die Grundgesamtheit alle Personen, die in dem jeweiligen Jahr befragt wurden und in 2002 angaben, dass ihnen die Währungsumstellung Sorgen bereitet.

¹⁸ Aber nicht die tatsächlichen Preiserhöhungen haben dem Euro das Image des „Teuro“ verliehen, sondern vielmehr die selektiven Wahrnehmungen der Konsumenten. Obwohl es insgesamt keine außergewöhnlichen Preissteigerungen gab, kam es im Dienstleistungssektor zu Verteuerungen, die dem Verbraucher sofort ins Auge stachen und als Beleg für einen generellen Preisanstieg herangezogen wurden. Diese Güter bilden aber nur einen geringen Teil des Gesamtbedarfs ab. Nach Berechnungen des Statistischen Bundesamtes fielen die Teuerungsraten im Mai und Juni dieses Jahres gering aus (Buchwald et al. 2002, vgl. auch Arbeitskreis Konjunktur 2002: 465). Die „subjektiv gefühlte Inflation“ steht somit im Widerspruch zur amtlich ermittelten Teuerungsrate, ist jedoch für die Urteilsbildung des Bürgers entscheidend.

¹⁹ Auch mehr als neun Monate nach der Euro-Einführung zeigen Umfragen, dass die Mehrheit der Deutschen dem Euro weiterhin skeptisch gegenübersteht und der D-Mark nachtrauert, vgl. Ehrlich (2002).

hilfreich. Dagegen trafen die Vorhersagen der Reaktanztheorie nicht zu, denn die Bürger reagierten in Deutschland eher mit Akzeptanz als mit Ablehnung. Dieses Muster ist auch mit der Theorie der Kognitiven Dissonanz vereinbar, die den Attraktivitätsgewinn des Euro durch den Abbau innerer Spannungen erklärt, die bei seiner Ablehnung entstehen, obwohl kein alternatives Zahlungsmittel mehr zur Verfügung steht. Demnach sollten die Sorgen auch über den hier empirisch untersuchten Zeitraum hinaus weiter abnehmen. Die Dauer zwischen Auftreten einer kognitiven Dissonanz und Umsetzung einer Einstellungsänderung blieb in der Theorie jedoch unspezifiziert. Auch ein mehrmonatiger Prozess würde ihr nicht widersprechen.

Die Theorie der Einstellungsänderung als Folge von Lernprozessen hingegen lässt auch die Möglichkeit eines erneuten Anstiegs der Sorgen zu. Mit den SOEP-Daten ließ sich zeigen, dass die Sorgen im Januar 2002 am geringsten waren. Es liegt die Vermutung nahe, dass der erneute Anstieg im Februar mit den selbsterfahrenen und in den Medien berichteten Preissteigerungen zusammenhängt. Stabile Preise und eine „kognitive Annäherung“ der „subjektiv gefühlten Inflation“ an die amtliche Teuerungsrate sollten jedoch zu einer Verringerung der Sorgen führen. Aber auch ein wirtschaftlicher Aufschwung, der sich in den Löhnen und Gehältern niederschlägt, dürfte die Einstellung zum Euro positiv beeinflussen, da den Bürgern dann mehr Geld zur Verfügung steht.

Zentralen Einfluss auf das Vorliegen von Sorgen hat die Informiertheit. Abiturienten und Akademiker sorgen sich deutlich seltener um den Euro. Auch für die empirische Relevanz des neuen Ansatzes der „Financial Literacy“ ließen sich Hinweise finden. Personen, die sich besser mit Wirtschaftsthemen auskennen, haben etwas seltener Sorgen im Zusammenhang mit der Euro-Einführung.

In Bezug auf die allgemeinen Grundüberzeugungen zeigte sich, dass Anhänger kleiner Parteien stark von der Durchschnittsbevölkerung abweichen. Personen, die politisch zu den Grünen hin tendieren, haben die geringsten, Anhänger rechtsradikaler Parteien, die größten Sorgen. Des Weiteren erwiesen sich die Zukunftserwartungen als starke Prädiktoren. Je stärker erwartet wird, in den kommenden Jahren mit dem Leben zufrieden zu sein, desto geringer ist die Sorge im Zusammenhang mit der neuen Einheitswährung.

Schließlich zeigte sich in der empirischen Analyse auch, dass diejenigen, die unmittelbar am meisten von der neuen Einheitswährung profitieren, nämlich die in Deutschland lebenden EU-Ausländer, sich am seltensten Sorgen. Der Wegfall des Devisenumtausches und die Möglichkeit des direkten Preisvergleichs sind aber nicht nur Vorteile, die EU-Ausländer sehen, sondern von denen auch Deutsche profitieren, wenn sie in einen Staat der EWU reisen. Diese direkt erlebten Vorteile dürften die Akzeptanz des Euro bei den als reisefreudig geltenden Deutschen künftig erhöhen.

Literatur

- Adler, Alfred, 1929: *The Science of Living*. New York: Greenberg.
- Ajzen, Icek, und Martin Fishbein, 1970: The Prediction of Behavior from Attitudinal and Normative Variables, *Journal of Experimental Social Psychology* 6: 466-487.
- Allport, Gordon W., 1954: *The Nature of Prejudice*. Reading: Addison-Wesley.
- Andreß, Jürgen, 1999: *Leben in Armut. Analysen der Verhaltensweisen armer Haushalte mit Umfragedaten*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Arbeitskreis Konjunktur, 2002: Tendenzen der Wirtschaftsentwicklung 2002/2003, *Wochenbericht des DIW Berlin* 28-29: 445-484.
- Argyle, Michael, 1987: *The Psychology of Happiness*. London/New York: Routledge.
- Bem, Daryl J., 1972: Self-perception Theory. S. 1-62 in: Leonard Berkowitz (Hg.): *Advances in Experimental Social Psychology* Vol. 6. New York: Academic Press.
- Boehnke, Klaus, Shalom H. Schwartz, Claudia Stromberg und Lilach Sagiv, 1998: The Structure and Dynamics of Worry: Theory, Measurement, and Cross-National Replications, *Journal of Personality* 66: 745-782.
- Borkovec Thomas D., William J. Ray und Joachim Stöber, 1998: Worry: A Cognitive Phenomenon Intimately Linked to Affective, Physiological, and Interpersonal Behavioral Processes, *Cognitive Therapy and Research* 22: 561-576.
- Brehm, Jack W., 1966: *A Theory of Psychological Reactance*. New York: Academic Press.
- Brehm, Jack W., 1976: *The Application of Social Psychology to Clinical Practice*. New York: Wiley.
- Brehm, Jack W., und Arthur R. Cohen, 1962: *Explorations in Cognitive Dissonance*. New York: Wiley.
- Brickman, Philip, Deborah Coates und Ronnie Janoff-Bulman, 1978: Lottery Winners and Accident Victims: Is Happiness Relative?, *Journal of Personality and Social Psychology* 36: 917-927.
- Buchwald, Wolfgang, Jürgen Chlumsky und Nadine Engelhardt, 2002: *Sechs Monate Euro – Eine Zwischenbilanz der amtlichen Preisstatistik*. Wiesbaden: Statistisches Bundesamt.
- Burkhauser, Richard V., Barbara A. Butrica, Mary C. Daly, und Dean R. Lillard, 2001: The Cross-National Equivalent File: A Product of Cross-National Research. S. 354-376 in: Irene Becker, Notburga Ott und Gabriele Rolf (Hg.): *Soziale Sicherung in einer dynamischen Gesellschaft*. Festschrift für Richard Hauser zum 65. Geburtstag. Frankfurt a.M./New York: Campus.
- Chaiken, Shelly, und Charles Stangor, 1987: Attitudes and Attitude Change, *Annual Review of Psychology* 38: 575-630.
- Corey, Stephen M., 1937: Professes Attitudes and Actual Behavior, *Journal of Educational Psychology* 28: 271-280.
- Davey, Graham C. L., und Frank Tallis, 1994 (Hg.): *Worrying: Perspectives on Theory, Assessment and Treatment*. New York: Wiley.
- Diener, Ed, 1984: Subjective Well-Being, *Psychological Bulletin* 95: 542-575.
- Dullien, Sebastian, 2002: Geldwert ist trotz Euro-Einführung stabil. Statistiker weisen jedoch höhere Preise bei Dienstleistern aus, *Financial Times Deutschland* 3. Juli 2002: 16.
- Easterlin, Richard A., 1974: Does Economic Growth Improve the Human a Lot? Some Empirical Evidence. in: Paul A. Davis und Melvin W. Reder (Hg.): *Nations and Households in Economic Growth*. New York u.a.: Academic Press.
- Ehrlich, Peter, 2002: Die Deutschen lehnen den Euro weiterhin ab. Intra-Umfrage für die FTD sieht nur leicht gestiegene Akzeptanz, *Financial Times Deutschland* 02.10.2002: 13.
- European Commission, 2001: *Eurobarometer. Public Opinion in the European Union*. Report Number 56. Brussels: European Commission.
- European Commission, 2002: *Eurobarometer 57. First Results*. Brussels: European Commission.
- Eysenck, Michael W., 1992: *Anxiety: The Cognitive Perspective*. Hove: Erlbaum.

- Fishbein, Martin, 1963: An Investigation of the Relationships Between Beliefs About an Object and the Attitudes Toward that Object, *Human Relations* 16: 233-240.
- Fishbein, Martin, 1967: A Behavior Theory Approach to the Relations Between Beliefs About an Object and the Attitude Toward the Object. S. 389-400 in: Ders.: *Readings in Attitude Theory and Measurement*. New York: Wiley.
- Festinger, Leon, 1957: *A Theory of Cognitive Dissonance*. Stanford: Stanford University Press.
- Fischer, Malte, und Klaus Methfessel, 2002: Auf halbem Wege. Was nach der Bargeldeinführung noch getan werden muss, damit der Euro auch stabil bleibt - und zu höherem Wirtschaftswachstum und mehr Arbeitsplätzen führt, *Wirtschaftswoche* 3: 23-31.
- Frey, Dieter, und Anne Gaska, 1993: Die Theorie der kognitiven Dissonanz. S. 275-324 in: Dieter Frey und Martin Irle (Hg.): *Theorien der Sozialpsychologie*. Band I: Kognitive Theorien. Bern: Huber.
- Gallo, William T., Jerome Endrass, Elizabeth H. Bradley, Daniel Hell und Stanislav V. Kasl, i. Ersch.: The Influence of Internal Control on the Employment Status of German Workers, *Schmollers Jahrbuch (Journal of Applied Social Science Studies)* 123, 2002.
- Glatzer, Wolfgang, 1984: Lebenszufriedenheit und alternative Maße subjektiven Wohlbefindens. S. 177-191 in: Wolfgang Glatzer und Wolfgang Zapf (Hg.): *Lebensqualität in der Bundesrepublik: objektive Lebensbedingungen und subjektives Wohlbefinden*. Frankfurt a.M./New York: Campus.
- Greitemeyer, Tobias, Eva Jonas und Dieter Frey, 2001: Einführung des Euro: Akzeptanz oder Reaktanz bei den betroffenen Bürgern?, *Zeitschrift für Sozialpsychologie* 32: 201-211.
- Grünewald, Stephan und Michael Schütz, 2002: The Germans and the Euro: the loss of a symbol, *Planung & Analyse Special English Edition* 2002: 40-43.
- Habich, Roland, 1996: Objektive und subjektive Indikatoren – Ein Vorschlag zur Messung des Wandels von Lebenslagen. S. 46-65 in: Wolfgang Zapf, Jürgen Schupp und Roland Habich (Hg.): *Lebenslagen im Wandel: Sozialberichterstattung im Längsschnitt*. Frankfurt a.M./New York: Campus.
- Habich, Roland, 2002: Immer mehr für immer mehr – Anmerkungen zur Wohlfahrtsforschung in vergleichender Perspektive. S. 199-227 in: Wolfgang Glatzer, Roland Habich und Karl Ulrich Mayer (Hg.): *Sozialer Wandel und gesellschaftliche Dauerbeobachtung*. Opladen: Leske + Budrich.
- Hanesch, Walter, Peter Krause und Gerhard Bäcker, 2000: *Armut und Ungleichheit in Deutschland. Der neue Armutsbericht der Hans-Böckler-Stiftung, dem Deutschen Gewerkschaftsbund und dem Paritätischen Wohlfahrtsverband*. Reinbek bei Hamburg: Rowohlt Taschenbuch Verlag.
- Headey, Bruce, und Alexander Wearing, 1992: *Understanding of Happiness. A Theory of Subjective Well-Being*. Melbourne: Longman Cheshire.
- Helleiner, Eric, 1998: National Currencies and National Identities, *American Behavioral Scientist* 41: 1409-1436.
- Henkel, Rolf, 2002: 29 Prozent mehr für Karotten. Euro erregt die Gemüter, *Mannheimer Morgen* 25.05.2002.
- Herkner, Werner, 1991: *Lehrbuch Sozialpsychologie*. Bern u.a.: Huber.
- Herz, Wilfried, 2001: Der Kampf um den Euro hat gerade erst begonnen. Eine Zwischenbilanz zweieinhalb Jahre nach dem Beginn der Europäischen Währungsunion, *Die Zeit* 25: 19-20.
- Hinter, Melanie, 2002: Der Warenkorb steht unter Generalverdacht. Warum die gefühlte Inflation höher ist als die tatsächliche, *Der Tagesspiegel* 17 772: 17.
- Hovland, Carl I., Irving L. Janis und Harold H. Kelley, 1953: *Communication and Persuasion*. New Haven: Yale University Press.
- Ingelhart, Ronald, 1977: *The Silent Revolution: Changing Values and Political Styles*. Princeton: Princeton University Press.
- Ingelhart, Ronald, 1998: *Modernisierung und Postmodernisierung: kultureller, wirtschaftlicher und politischer Wandel in 43 Gesellschaften*. Frankfurt a.M./New York: Campus.

- Irle, Martin, 1975: Lehrbuch der Sozialpsychologie. Göttingen u.a.: Hogrefe.
- Isengard, Bettina und Thorsten Schneider, 2002: Informationsstand und allgemeine Grundüberzeugungen bestimmen Euro-Skepsis, Informationsdienst Soziale Indikatoren 27: 7-10.
- Jacob, Katy, Sharyl Hudson und Malcolm Bush, 2000: Tools for Survival: An Analysis of Financial Literacy Programs For Lower-Income Families. Dearborn, Chicago: Woodstock Institute.
- Klages, Helmut, 1992: Die gegenwärtige Situation der Wert- und Wertwandelforschung – Probleme und Perspektiven. S. 5-39 in: Helmut Klages, Hans-Jürgen Hippler und Willi Herbert (Hg.): Werte und Wandel. Ergebnisse und Methoden einer Forschungstradition. Frankfurt a.M./New York: Campus.
- Klein, Markus, 1995: Wieviel Platz bleibt im Prokrustesbett? Wertewandel in der Bundesrepublik Deutschland zwischen 1973 und 1992 gemessen anhand des Inglehart-Index, Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 47: 207-230.
- Krause, Peter, und Roland Habich, 1988: Zufriedenheit und Sorgen als Indikatoren der wahrgenommenen Lebensqualität. S. 231-256 in: Hans-Jürgen Krupp und Jürgen Schupp (Hg.): Lebenslagen im Wandel: Daten 1987. Frankfurt a.M./New York: Campus.
- La Piere, Richard T., 1934: Attitudes versus Actions, Social Forces 13: 230-237.
- Lenz, Susanne, 2002: Gefühlte Preise, Berliner Zeitung 136: 22-23.
- Liebert, Robert M., und Larry W. Morris, 1967: Cognitive and Emotional Components of Test Anxiety: A Distinction and Some Initial Data, Psychological Reports 20: 975-978.
- Likert, Rensis, 1932: A Technique for the Measurement of Attitudes, Archives of Psychology 140: 44-53.
- Losse, Bert, 2002: Plötzliche Zuneigung, Wirtschaftswoche 3: 27.
- Maslow, Abraham K., 1954: Motivation and Personality. New York: Harper and Row.
- Müller-Peters, Anke, 1998: The Significance of National Pride and Identity to the Attitude Toward the Single European Currency: A Europe-Wide Comparison, Journal of Economic Psychology 19: 701-719.
- Müller-Peters, Anke, 2001: Psychologie des Euro. Die Währung zwischen nationaler Identität und europäischer Integration. Lengerich u.a.: Pabst Science Publishers.
- Müller-Peters, Anke, Roland Pepermans und Carole Burgoyne, 1998a: A Single Currency in Europe: Cross-National Perspectives from Economic Psychology, Special Issue of the Journal of Economic Psychology 19.
- Müller-Peters, Anke, Roland Pepermans und Guido Kiell, 1998b (Hg.): The Psychology of European Monetary Union: A Cross-National Study of Attitudes Towards the Euro. Cologne/Brussels: Universität zu Köln/Vrije Universiteit Brussels.
- Müller-Peters, Anke, Roland Pepermans, Guido Kiell, Nicole Battaglia, Suzanne Beckmann et al., 1998c: Explaining Attitudes Towards the Euro: Design of a Cross-National Study, Journal of Economic Psychology 19: 663-680.
- Noelle-Neumann, Elisabeth und Renate Köcher, 2002 (Hg.): Allensbacher Jahrbuch der Demoskopie 1998-2002. Band 11. München: Saur.
- Nietzsche, Friedrich, 1912: Der Wille zur Macht. Leipzig: A. Kröner.
- Nollmann, Gerd, 2002: Die Einführung des Euro. Vom Edelmetall zum reinen Beziehungsgeld, Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 54: 226-245.
- Osgood, Charles E., George J. Suci und Percy H. Tannenbaum, 1957: The Principle of Congruity in the Prediction of Attitude Change, Psychological Review 62: 42-55.
- Pepermans, Roland, und Gino Verleye, 1998: A Unified Europe? How Euro-Attitudes Relate to Psychological Differences Between Countries, Journal of Economic Psychology 19: 681-699.
- Petersen, Trond, 1985: A Comment on Presenting Results from Logit and Probit Models, American Sociological Review 50: 130-131.
- Reifner, Udo, i. Ersch.: Finanzielle Allgemeinbildung. Schriften des Instituts für Finanzdienstleistungen e.V., Band 6. Baden-Baden: Nomos.

- Rothbaum, Fred, John R. Weisz, und Samuel S. Snyder, 1982: Changing the World and Changing the Self: A Two-Process Model of Perceived Control, *Journal of Personality and Social Psychology* 42: 5-37.
- Rotter, Julian B., 1966: Generalized Expectancies for Internal vs. External Control of Reinforcement, *Psychological Monographs* 80: 1-28.
- Schmitt-Beck, Rüdiger, und Stefan Weick, 2001: Die dauerhafte Parteiidentifikation – nur noch ein Mythos? Eine Längsschnittanalyse zur Identifikation mit politischen Parteien in West- und Ostdeutschland, *Informationsdienst Soziale Indikatoren* 26: 1-5.
- Schupp, Jürgen, und Gert Wagner, 1991: Die Ost-Stichprobe des Sozio-ökonomischen Panels – Konzept und Durchführung der „SOEP-Basiserhebung 1990“ in der DDR. S. 25-41 in: Projektgruppe Das Sozio-ökonomische Panel (Hg.): *Lebenslagen im Wandel: Basisdaten und –analysen zur Entwicklung in den Neuen Bundesländern*. Frankfurt a.M/New York: Campus.
- Schupp, Jürgen, und Gert Wagner, 1998: Die Entwicklung der Umweltsorgen seit 1984 und ihre individuellen Determinanten. S. 167-183 in: Jürgen Schupp und Gert Wagner (Hg.): *Umwelt und empirische Sozial- und Wirtschaftsforschung. Beiträge und Diskussionsberichte zu einer Tagung des Projektgruppe „Das Sozio-ökonomische Panel“ am Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung*. Berlin: Duncker & Humblot.
- SOEP Group, 2001: The German Socio-Economic Panel (GSOEP) After More Than 15 Years – Overview. S. 7-14 in: Elke Holst, Dean R. Lillard und Thomas A. DiPrete (Hg.): *Proceedings of the 2000 Fourth International Conference of German Socio-Economic Panel Study Users (GSOEP 2000)*. Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung 70.
- Staats, Arthur W., 1968: Social Behaviorism and Human Motivation: Principles of the Attitude-Reinforcer-Discriminative System. S. 33-66 in: Anthony G. Greenwald, Timothy C. Brock und Thomas M. Ostrom (Hg.): *Psychological Functions of Attitudes*. New York: Academic Press.
- Tajfel, Henri, und John C. Turner, 1979: An Integrative Theory of Intergroup Conflict. S. 33-47 in: William G. Austin und Stephen Worchel (Hg.): *The Social Psychology of Intergroup Relations*. Monterey: Brooks/Cole.
- Thurstone, Louis L., 1931: The Measurement of Attitudes, *Journal of Abnormal and Social Psychology* 26: 249-269.
- Urban, Dieter, 1993: Logit-Analysen. Statistische Verfahren zur Analyse von Modellen mit qualitativen Response-Variablen. Stuttgart u.a.: Gustav Fischer Verlag.
- Veenhoven, Ruut, 1995: *Developments in Satisfaction Research*. Berlin: WZB.
- Wache, Petra, 2002: Dienstleister sind die Preistreiber. Untersuchung des Statistischen Bundesamtes benennt die Teuro-Sünder: Gaststätten, Friseure, Banken, Bahn und Bäcker, *Berliner Zeitung* 152: 25.
- Weber, Max, 1980 [1922]: *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie*. Tübingen: Mohr.
- Wels, Britta, 2002: Die Gurke ist das Luxusgut des Euro-Landes geworden, *Berliner Abendblatt* 30.10.2002.
- Wessel, Claudia, und Christian Mayer, 2002: D-Mark als Rechenhilfe. Der Euro ist jetzt alleiniges Zahlungsmittel, doch viele Kunden brauchen die alte Währung als Maßstab, *Süddeutsche Zeitung* 51: 37.
- White, Robert W., 1959: Motivation Reconsidered: The Concept of Competence, *Psychological Review* 66: 297-333.
- Wicklund, Robert A., und Jack W. Brehm, 1976: *Perspectives on Cognitive Dissonance*. Hillsdale, New Jersey: Erlbaum.
- Wiehler, Stephan, 2002: Ist es peinlich, jetzt noch mit der D-Mark zu zahlen? In der ersten Woche des Euros konnten die Deutschen ihre alte Währung gar nicht schnell genug loswerden, *Der Tagesspiegel* 17 638: 12.

- Wirtz, Bernhard und Thomas Rodenhausen, 2002: The Euro: Six months later. Cultural differences, knowledge, and attitudes towards the Euro, Planung & Analyse Special English Edition 2002: 26-29.
- Witte, Erich H., und Christiane Raphael, 2002: Alter, Geschlecht und Informationsstand als Determinanten der Einstellung zum Euro. S. 112-126 in: Erich H. Witte (Hg.): Sozialpsychologie wirtschaftlicher Prozesse. Lengerich: Pabst Science Publishers.
- Wöbken-Ekert, Gunda, 2002: „Das kann Jahre dauern“. Der Kölner Psychologe Günter Wiswede zu den Schwierigkeiten ost- und westdeutscher Hirne, sich an Euro-Preise zu gewöhnen, Berliner Zeitung 22: 31.
- Wolff, Sebastian, 2001: „Der Euro ist wie Flugangst“. Psychologe Kiell über die Vorbehalte der Deutschen gegenüber dem Euro, Berliner Zeitung 240: 33.
- Zapf, Wolfgang, 1984: Individuelle Wohlfahrt: Lebensbedingungen und wahrgenommene Lebensqualität. S. 13-26 in: Wolfgang Glatzer und Wolfgang Zapf (Hg.): Lebensqualität in der Bundesrepublik: objektive Lebensbedingungen und subjektives Wohlbefinden. Frankfurt a.M./New York: Campus.

Anhang

Tabelle A1: Anteil fehlender Werte bei verschiedenen Merkmalen in der Gesamtstichprobe

Merkmal	Jahr	
	2001	2002
Sorge vor dem Euro	0,9%	0,8%
Schulabschluss	4,4%	4,9%
Interesse für Politik	0,3%	0,2%
Internetnutzung	0,6%	5,4%
Wertpapierbesitz	0,8%	1,1%
Äquivalenzeinkommen	0,6%	2,2%
Erwartete Lebenszufriedenheit	2,5%	3,0%
Parteipräferenz	1,1%	1,2%
Herkunft	0,0%	0,3%
Befragungsmonat		0,5%
Geschlecht	0,0%	0,0%
Alter	0,0%	0,0%
Fallzahlen	22351	20351

Quellen: SOEP 2001, Vorablieferung der Daten bis August 2002.

Tabelle A2: Merkmalsverteilung der Variablen in der Analysestichprobe

Variable	Selektion 1 für 2001	Selektion 4 für 2002
Sorge vor dem Euro	67,6%	52,2%
Schulabschluss (<i>weniger als MR</i>) ¹		
mittlere Reife (MR)	26,6%	27,3%
mind. Abitur	24,4%	25,1%
noch in Schule	2,9%	2,0%
Interesse für Politik (<i>nicht so stark</i>)		
sehr stark	6,8%	7,5%
stark	26,8%	29,4%
überhaupt nicht	16,7%	13,7%
Internetnutzung	33,9%	34,0%
Wertpapierbesitz	39,3%	39,9%
Äquivalenzeinkommen (<i>mittleres Einkommen</i>)		
unterstes Quartil	22,1%	21,9%
oberstes Quartil	23,6%	23,9%
Erwartete Lebenszufriedenheit (<i>ambivalent</i>)		
unzufrieden	8,0%	10,3%
zufrieden	75,8%	74,2%
hoch zufrieden	7,1%	5,0%
Parteipräferenz (<i>keine Partei</i>)		
SPD	19,0%	18,7%
CDU/CSU	16,2%	17,6%
FDP	1,4%	1,5%
Bündnis '90/Die Grünen	3,3%	2,8%
PDS	2,1%	2,7%
DVU/Republikaner	0,4%	0,3%
Sonstige	0,8%	0,8%
Herkunft (<i>Westdeutschland</i>)		
Ostdeutschland	25,2%	26,4%
EU-Ausland	3,4%	3,2%
Nicht-EU-Ausland	5,5%	5,4%
Befragungsmonat (<i>Februar</i>)		
Januar		25,6%
März		23,7%
April		11,3%
Mai		4,6%
Juni bis August		3,6%
Geschlecht: Mann	48,1%	48,1%
Alter (<i>30- 45 Jahre</i>)		
unter 30 Jahren	18,5%	15,8%
45 bis unter 60 Jahren	24,0%	25,1%
60 Jahre und älter	25,6%	27,5%
Fallzahlen	20204	17430

¹ Kursive Angaben in Klammern geben die Referenzkategorie an.

Quellen: SOEP 2001, Vorablieferung der Daten bis August 2002.

Lesehilfe: In unserer Analysestichprobe, die nur noch Personen enthält, die bei allen berücksichtigten Variablen einen gültigen Wert haben, haben 67,6 % der Befragten Sorgen vor dem Euro (Modell 1 für 2001). Dabei haben 26,6 % der Befragten in der analysierten Stichprobe eine mittlere Reife, 24,4 % (Fach-)Abitur oder (Fach-)Hochschulabschluss und 2,9 % gehen noch zur Schule. Die Differenz zu 100 % - hier 46,1 % - ist der Anteil an Personen, die zur Referenzkategorie - hier: Schulabschluss unterhalb der mittleren Reife - gehören.